

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE
MADRID**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES

Departamento de Organización de Empresas

Doctorado en Economía de la Empresa

Tesis doctoral que presenta:
Esteban Sánchez Pajares

Dirigida por:
Dr. Ángel Berges Lobera

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante
episodios de crisis: análisis del
2000 al 2015

Mayo de 2017

Dedicar tiempo a conocer nuestros orígenes es imprescindible para entender quiénes somos, nuestras fortalezas y debilidades, y el alcance de nuestros sueños.

Si nos alejamos demasiado, es posible que cuando queramos volver a nuestras raíces, sin percibirlo, ya no existan para guiarnos.

Agradecimientos

A mi familia, Elena, Pablo, María y Carlos y Pedro Pablo, sin su apoyo incondicional, y las tareas en las que me han suplido, nunca hubiera sido posible que existiera esta tesis doctoral.

A mis compañeros Manuel Gende, Fernando Rojas, Elena Cerón, Marta Alberni y Alfonso Pelayo por su colaboración.

A todos aquellos directivos de la banca de proximidad y compañeros de Analistas Financieros Internacionales que, sin ser conscientes de ello, han estado presentes en estas reflexiones.

Dedicado a Esteban y María Teresa

ÍNDICE

1	INTRODUCCIÓN	1
1.1	OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.2	HIPÓTESIS FUNDAMENTALES	5
1.3	VISIÓN GENERAL DE HITOS Y METODOLOGÍA DE TRABAJO	6
1.3.1	Hitos del trabajo	6
1.3.2	Metodología de análisis	9
1.4	ESTRUCTURA DE ESTE TRABAJO	10
2	¿QUÉ ES LA BANCA DE PROXIMIDAD?	12
2.1	CARACTERÍSTICAS DE LA BANCA DE PROXIMIDAD	12
2.1.1	Entidades basadas en la banca de proximidad	13
2.1.2	Fundamentos de la banca de proximidad	15
2.2	RETOS DE FUTURO PARA LA BANCA DE PROXIMIDAD	20
2.3	DEFINICIÓN DE BANCA DE PROXIMIDAD EN LA PRESENTE INVESTIGACIÓN	24
2.3.1	Perímetro del sector bancario español a efectos de este estudio	24
2.3.2	Perímetro de la banca de proximidad a efectos de este estudio	26
3	ORÍGENES Y ANTECEDENTES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA	30
3.1	ENTIDADES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA A DICIEMBRE DE 2000	30
3.2	ENTIDADES Y OFICINAS DE LA BANCA DE PROXIMIDAD Y EVOLUCIÓN A DICIEMBRE DE 2015	32
3.3	DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA BANCA DE PROXIMIDAD	37
4	EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA: ENTIDADES, OFICINAS Y NEGOCIO	41
4.1	EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD Y DE SU IMPORTANCIA RELATIVA	41
4.2	ALGUNAS IMPLICACIONES ADICIONALES DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN BANCARIA SOBRE LOS SERVICIOS BANCARIOS A LOS CLIENTES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD	48
5	RELACIÓN ENTRE ESTRATEGIAS DE PROXIMIDAD Y RESISTENCIA A LA CRISIS	54
5.1	METODOLOGÍA DE ELABORACIÓN DE ESTE ESTUDIO	54
5.1.1	Subsectores de las entidades de crédito incluidas en el estudio	54
5.1.2	Periodos temporales que distinguimos en el estudio	56
5.1.3	Territorio original o natural de cada entidad	57
5.1.4	Confianza en la metodología	58

5.2	ESTRATEGIAS DE PROXIMIDAD FRENTE A “DESNATURALIZACIÓN” EN LA ETAPA PRECRISIS (2000 a 2008)	59
5.2.1	Expansión de oficinas	59
5.2.2	Principales ratios que caracterizan la fortaleza financiera o estabilidad de una entidad de crédito	61
5.3	RESISTENCIA EN LA CRISIS: EL VALOR DE LA PROXIMIDAD.....	69
5.3.1	Horizonte de supervivencia durante el periodo de crisis.....	70
5.3.2	Margen financiero ajustado a riesgo.....	73
5.3.3	Valor de franquicia	75
5.3.4	Estabilidad de la estructura de financiación	77
5.3.5	Capitalización	79
5.4	INDICADOR SINTÉTICO DE RESISTENCIA (ÍNDICE ISR).....	82
6	CONCLUSIONES Y LECCIONES APLICABLES	88
6.1	PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL ESTUDIO	88
6.2	LECCIONES APLICABLES A LA GESTIÓN FUTURA DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO	97
7	BIBLIOGRAFÍA	99
8	ANEXOS.....	103
	Anexo I: Evolución de la banca de proximidad por subsectores	104
	Evolución de los bancos de la banca de proximidad.....	104
	Evolución de las cajas de ahorros de la banca de proximidad	106
	Evolución de las cooperativas de crédito de la banca de proximidad	109
	Anexo II: Evolución provincial de la banca de proximidad	113
	Evolución de las entidades de la banca de proximidad que actúan únicamente en su territorio original o natural	113
	Evolución de las entidades de la banca de proximidad con presencia fuera de su territorio original o natural	115
	Anexo III: Margen financiero ajustado a riesgo (distintos periodos temporales).....	122
	Anexo IV: Fortaleza del modelo de negocio (distintos periodos temporales)	124
	Anexo V: Entidades inicialmente incluidas en la definición de banca de proximidad y territorios originales o naturales de las mismas	125
	Anexo VI: Entidades no incluidas inicialmente en la definición de banca de proximidad.	136
	Anexo VII: Detalle por provincias y entidad e importancia relativa del territorio original o natural sobre el total de la red	140
	Anexo VIII: detalle de la banca de proximidad por provincias y agregados provinciales..	169

1 INTRODUCCIÓN

La crisis financiera iniciada en 2007, que se muestra con toda su crudeza en 2008, cuestionó el modelo de intermediación bancaria que había sido analizado por la literatura durante los últimos 80 años, así como su estabilidad y capacidad de resistencia ante episodios de crisis.

Ese cuestionamiento no solo ha surgido por la práctica desaparición de entidades con una profunda trayectoria a sus espaldas y una reputación suficientemente establecida, sino, sobre todo, como consecuencia de la enorme cantidad de fondos públicos invertidos para reestablecer la estabilidad financiera, la solvencia, la reputación del sistema bancario y su capacidad de ejercer dicha función de intermediación.

En el caso español, la mayor crisis económica y financiera de la historia económica reciente, ha provocado la práctica desaparición del subsector de cajas de ahorros, que representaba el 50% del sector bancario español a diciembre de 2008, cuestionando al tiempo su modelo organizativo y de gobierno corporativo.

Estando fuera de toda duda que el mencionado modelo de gobierno corporativo era débil y, por tanto, que era necesario su fortalecimiento y reorientación, el proceso de reestructuración de este segmento de entidades de crédito ha supuesto la práctica desaparición de un modelo de banca que descansaba en la cercanía al cliente, el modelo que podemos definir bajo los términos banca de proximidad o “community banking”, cuya traducción al español sería banca de la comunidad¹.

Tras la desaparición de las cajas de ahorros del panorama de la banca de proximidad las cooperativas de crédito, fundamentalmente las cajas rurales, han quedado como el único subsector orientado hacia este modelo.

La importancia de la banca de proximidad en la Unión Europea (UE), o en otras áreas económicas del mundo, está fuera de toda duda. Incluso en los países más desarrollados financieramente y

¹ El término “community banking” equivalente al mencionado de banca de proximidad o de banca de cercanía es un concepto establecido y reconocido por la literatura, pero sobre todo, independiente de la forma jurídica mediante la cual la entidad financiera presta estos servicios a la comunidad.

de corte más liberal, como Estados Unidos, la banca de proximidad ocupa un lugar protagonista en la provisión de servicios financieros a los diferentes territorios.

En esta línea, el Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “Cooperativas y reestructuración”² reconoció en 2012 la mayor capacidad de resistencia de las cooperativas de crédito a la crisis, ya que ningún banco cooperativo entró en concurso de acreedores en la UE. Las intervenciones públicas para resolver la quiebra de una cooperativa de crédito desde entonces han sido testimoniales: Caja Rural Mota del Cuervo en España (2014) y el Banco Cooperativo del Peloponeso en Grecia (2015). Igualmente SUERF³ en 2002 ponía de manifiesto “que el tamaño en sí mismo no es una cuestión clave, y siempre que sean eficientes, existe un futuro claro y viable para establecimientos financieros pequeños, regionales y con una clara orientación”. En esta misma línea pero mucho más reciente, el “risk dashboard” de la Autoridad Bancaria Europea (EBA, por sus siglas en inglés) publicado con datos de cierre de 2016⁴, sobre las 200 mayores entidades europeas, permite extraer algunas conclusiones que confirman las anteriores del SUERF:

- El grupo de menor dimensión presenta una ratio de eficiencia mejor que el resto, derivado principalmente de una mayor rentabilidad, aunque presenta a su vez una morosidad mayor.
- Consistente con ese mayor nivel de riesgo, y con una mayor necesidad de hacer frente a sus impactos adversos, las entidades de menor dimensión presentan ratios de capital más elevados que el resto.
- Finalmente, en términos de ROE, como variable más representativa del comportamiento de una entidad de crédito, el grupo de menor dimensión presenta un ROE medio más elevado, aunque con una importante volatilidad inter-temporal.

Punto aparte merecería el proceso de redefinición del subsector de cooperativas de crédito en Italia. Probablemente factores relacionados con el retraso en reconocer el impacto de la crisis sobre el sector bancario italiano, los riesgos sobre la estabilidad financiera por la falta de una

² Diario Oficial n° C 191 de 29/06/2012 páginas 0024 a 0029. (disponible en <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2012:191:FULL&from=ES>).

³ SUERF (2002): Is there a future for regional Banks and regional exchanges. (disponible en <http://www.suerf.org/download/studies/study19.pdf>).

⁴ EBA (2017): RISK DASHBOARD DATA AS OF Q4 2016 (disponible en <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/1804996/EBA+Dashboard+-+Q4+2016.pdf/74c92eb4-3083-47fc-bd5d-6a8ac64e8393>).

intervención temprana sobre el sector en su conjunto, la rigidez del modelo de gobierno corporativo de las propias cooperativas de crédito, que ha dificultado procesos individuales de fortalecimiento o prejuicios sobre el futuro de entidades pequeñas y de carácter regional hayan sido algunos de elementos que orientaron al gobierno italiano, las autoridades y la Federcasse (la asociación nacional de bancos cooperativos italianos) en el proceso de reforma del subsector de cooperativas en Italia que se aprobó en abril de 2016⁵, lo que es un episodio singular que no debiera alterar las anteriores conclusiones.

Todo lo anterior nos lleva a formular el análisis de las cooperativas de crédito/cajas rurales como el subsector que, casi en exclusiva, desarrolla en España el modelo de banca de proximidad⁶.

Entre las razones que explican la permanencia de este modelo:

1. Tamaño, que ha dificultado la alteración de su naturaleza original, misión y valores corporativos.
2. No expansión territorial, lo que les ha permitido evitar:
 - Desequilibrios financieros derivados de una expansión fundamentalmente de inversión crediticia, apalancada sobre financiación procedente de los mercados mayoristas e instrumentos híbridos para fortalecer el capital.
 - Problemas de selección adversa derivados de un análisis del riesgo crediticio más débil por la falta de suficiente información y visión completa de los nuevos prestatarios.
 - Desequilibrios económicos derivados de una expansión apalancada sobre bajos márgenes de activos y elevados costes de pasivo con la esperanza de venta cruzada que rentabilizara los desequilibrios iniciales.
3. Economías de escala generadas a través de la cooperación entre muchas de las entidades de este subsector lo que les ha permitido compartir servicios de elevado coste individual (informática, gestión de activos, bancaseguros...).
4. Soporte territorial; entidades nacidas de los territorios con una clara contribución en pro del desarrollo de dichos territorios, las familias, las pymes y sus economías más

⁵ Legge di Riforma del Credito Cooperativo, Legge n. 49 dell'8 aprile 2016.

⁶ Más adelante se podrá comprobar como a diciembre de 2013 únicamente cinco cajas de ahorros continuaban con el modelo de banca de proximidad, de las 47 cajas de ahorros a diciembre de 2000, mientras que 58 cooperativas de crédito/cajas rurales se podrían catalogar dentro de este modelo, frente a las 89 de diciembre de 2000.

representativas lo que supone que sean reconocida como elementos de amortiguación de las crisis.

1.1 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

El objetivo principal de la investigación es concluir que el modelo de banca de proximidad ha demostrado una capacidad de resistencia a la crisis económica y financiera superior al de otros modelos.

Objetivo que hemos tratado de demostrar por dos vías complementarias:

- **Que las entidades que se han mantenido fieles al modelo de banca de proximidad han podido enfrentar los retos de la crisis económica y financiera con mayor eficacia que aquellas que lo habían abandonado, al haber introducido menos vulnerabilidades en su modelo de negocio y posición financiera.**
- **Que las entidades que se encuentran con este episodio de crisis severa en un proceso de transición desde el modelo de banca de proximidad al de banca global sufren mayores impactos que las entidades que se han mantenido fieles al modelo de banca de proximidad, mayores incluso que en las entidades que habían consolidado esa transición.**

Fundamentalmente trataremos de verificar que las cooperativas de crédito/cajas rurales, como subsector que se mantiene fiel al modelo de banca de proximidad, han finalizado el periodo de crisis con menores impactos. Sin olvidar, no obstante, que en las entidades más puras de la banca de proximidad (especialmente algunas cooperativas de crédito/cajas rurales) se encuentran presentes elementos de carácter involuntario: estructura jurídica, tamaño o volumen de negocio... que han facilitado que el impacto sobre este subsector no sea exactamente comparable al sufrido por el resto de entidades (especialmente algunos bancos y cajas de ahorros).

Al contrario, el modelo banca de proximidad que representan las cajas de ahorros comienza a desestabilizarse cuando pierde la esencia de la cercanía al iniciar una estrategia de expansión territorial que le es ajena, propia de entidades bancarias de carácter global, en el que no se

encuentran presentes los mayores elementos amortiguadores y capacidades de gestión de los desequilibrios emergentes propios de la banca de proximidad. En consecuencia, los impactos de la crisis podrían ser especialmente duros en aquellas cajas de ahorros que al inicio de la crisis no habían completado esta transición.

Como demostró Alfonso García⁷ "Durante los últimos ocho años el sector bancario español y, especialmente, las cajas de ahorros han llevado a cabo un proceso fuertemente expansivo, asociado, en gran medida, a la apertura de oficinas fuera del mercado local, lo que ha provocado una disminución gradual de las tradicionales ventajas derivadas de la concentración de la actividad en el mercado de origen".

En cualquier caso, **no tratamos de concluir sobre la voluntariedad de las decisiones de los gestores de unas u otras entidades sino únicamente sobre los resultados de un modelo de banca de proximidad frente a una modelo "desnaturalizado"**.

1.2 HIPÓTESIS FUNDAMENTALES

Las tres hipótesis que queremos demostrar giran en torno al mismo concepto:

1. **Que las entidades que se ha mantenido fieles al espíritu de la banca de proximidad, han soportado los retos de la crisis económica y financiera con mayor solvencia que aquellas entidades que abandonaron este modelo** y, durante su transición, no llegaron a consolidar plenamente las capacidades de la banca global:
 - Algunas cajas de ahorros y el subsector de cooperativas de crédito/cajas rurales.
2. **Que las entidades que han desarrollado un modelo de banca próxima comienzan a desestabilizarse y "desnaturalizarse" cuando inician una estrategia de expansión territorial quizá más propia de entidades de crédito de carácter nacional (más propia del subsector de bancos);** menor estabilidad que se pone de manifiesto especialmente cuando dicho modelo no se acaba de consolidar, situando a las entidades en esta circunstancia en una posición intermedia entre ambos modelos.

⁷ García Mora, A. (2005): Estrategias de Expansión en el Sector Bancario Español: Consecuencias en la estructura de mercado y el valor de la franquicia. Revista Análisis Financiero Internacional nº 119, Madrid.

3. **Que este proceso de “desnaturalización” introduce vulnerabilidades en su fortaleza financiera que hace que el impacto sobre las entidades que abandonan el modelo de banca de proximidad haya sido más intenso y con mayor alcance que en las entidades que se han mantenido fieles a sus modelos originales:**

- Muchas cajas de ahorros, en particular, aquellas que al inicio de la crisis no habían completado esta transición.

En definitiva, que la banca de proximidad, aun sufriendo también los impactos de una crisis severa como el resto de modelos bancarios, aporta valor desde el punto de la estabilidad financiera.

1.3 VISIÓN GENERAL DE HITOS Y METODOLOGÍA DE TRABAJO

1.3.1 Hitos del trabajo

De forma resumida, los hitos para verificar las hipótesis fundamentales que se definen en el epígrafe anterior se han sustentado en los siguientes elementos:

1. Identificar las entidades que forman la banca de proximidad en España a diciembre de 2000, así como sus mercados originales o naturales.
2. Establecer dos periodos de análisis totalmente diferentes para identificar y contrastar los resultados y extraer conclusiones:
 - a. El periodo de expansión o pre-crisis, que abarca desde 2000 a 2008.
 - b. El periodo de crisis, reestructuración de la banca española y posterior normalización, que abarca desde el año 2009 a 2015.
3. Analizar en ambos periodos temporales la evolución de fortaleza financiera y la capacidad de resistencia de las entidades que a diciembre de 2000 se integraban en la banca de proximidad en España. El objeto de este análisis es doble:
 - a. Identificar posibles vulnerabilidades introducidas en el periodo de expansión sobre las entidades que pierden la naturaleza de banca de proximidad y

- b. sus impactos diferenciales en el periodo de crisis, reestructuración del sector y normalización consecuencia de estas vulnerabilidades.

Para caracterizar la fortaleza financiera tanto en el periodo de expansión como de crisis, reestructuración y posterior normalización utilizaremos variables o ratios de margen de negocio, valor de franquicia, estabilidad de la estructura de financiación y capitalización.

- 4. Concluir sobre la capacidad de las entidades de la banca de proximidad de resistir el periodo de crisis contrastando los resultados entre dos grupos diferenciados:
 - a. El de las entidades de banca de proximidad que durante el proceso de expansión mantienen o profundizan en este modelo.
 - b. El de las entidades que desarrollaron un proceso de expansión fuera del territorio original o natural que “desnaturaliza” su modelo de negocio e introduce evidentes vulnerabilidades en su fortaleza financiera.
- 5. Extraer lecciones que pudieran ser aplicables a la gestión futura de las entidades de crédito, especialmente para aquellas entidades que estuvieran desarrollando un modelo de banca de proximidad.

Asimismo, y como paso previo necesario para contextualizar estos análisis, en el capítulo 4, EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA: NÚMERO DE ENTIDADES Y OFICINAS, hemos realizado una descripción de la evolución del número de entidades que forman la banca de proximidad y su concentración de oficinas, activo total, negocio minorista (créditos más depósitos a la clientela) y empleados respecto al total sector bancario español. Esta contextualización es pertinente ya que, como comentábamos anteriormente, entidades que originalmente forman parte del modelo de banca de proximidad, como las cajas de ahorros, evolucionan hacia un modelo a caballo entre la banca de proximidad y la banca global

A los efectos del análisis de la capacidad de resistencia de la banca de proximidad tomaremos como horizonte de análisis desde diciembre de 2000 a diciembre de 2014/2015⁸. Junto a estos utilizaremos algunas fechas adicionales que representan hitos en la evolución reciente de la banca española que nos ayudarán a comprender mejor la evolución de la capacidad de resistencia de la banca de proximidad:

⁸ A la fecha de presentación de este estudio aún no disponíamos de información de cierre de 2016, por lo que la información disponible solo nos permite realizar los análisis hasta diciembre de 2015.

- **La primera fecha se corresponde con el inicio de uno de los procesos de expansión más importantes de la banca española, por lo que representa un momento de estabilidad que puede caracterizar adecuadamente las entidades pertenecientes al modelo de banca de proximidad.**
- Diciembre de 2008: si bien la crisis se inicia formalmente en agosto de 2007, es a diciembre de 2008 cuando se recogen en los estados financieros de las entidades las primeras consecuencias de la misma.
- Diciembre de 2010: inicio del proceso de concentración y reestructuración de la banca española.
- Diciembre de 2013: finalización del proceso de concentración y reestructuración de la banca española consecuencia de la crisis económica y financiera iniciada en 2008⁹. A esta fecha los estados financieros todavía no se encuentran influidos por la mejora en las expectativas sobre la economía española o sobre las propias entidades.
- **La fecha de finalización se corresponde con la el periodo de absorción de todos los impactos y normalización tras la crisis y el proceso de concentración y reestructuración del sector bancario. Entendemos que a diciembre de 2014 y 2015 los estados financieros ya habrán absorbido los impactos por lo que los análisis que se prolonguen hasta finalizar 2015 permitirán identificar sus consecuencias sobre un modelo bancario u otro.**



⁹ Es posible que en 2017 o 2018 se pueda iniciar un nuevo proceso de concentración, esta vez no tanto por mejorar los ratios de solvencia o liquidez, o absorber el saneamiento de los activos crediticios asociado al sector promoción construcción, sino como alternativa para enfrentar un escenario de rentabilidad, inferior a su coste de capital, y un proceso de transformación digital que tiene comprometido el futuro del sector bancario, español y europeo.

1.3.2 Metodología de análisis

De acuerdo con lo comentado en el epígrafe anterior, se trata de un estudio de carácter retrospectivo ya que nuestro objetivo es indagar sobre hechos ocurridos en el periodo 2000 a 2015.

Para verificar las hipótesis enunciadas anteriormente **hemos trabajado sobre los datos económicos y financieros de una muestra significativa de entidades tanto desde un punto de vista longitudinal como transversal:**

- Es significativa desde un punto de vista longitudinal ya que abarca una profundidad histórica de 16 años (desde 2000 a 2015).
- Es significativa desde un punto de vista transversal ya que trabajamos sobre una muestra máxima de 137 entidades individuales en el año 2000, que va disminuyendo, consecuencia del proceso de reestructuración del sector bancario, hasta una muestra mínima de 76 entidades en el año 2015 (muestra de 220 a 130 entidades, respectivamente, para realizar el estudio agregado del comportamiento de la banca de proximidad).

La información que manejamos para realizar los estudios es **fiable ya que procede de los estados financieros a cierre de año de carácter público registrados y publicados por instituciones y organismos de toda confianza y disponibles para realizar este trabajo**, como son las patronales bancarias (Asociación Bancaria Española –AEB-, Confederación Española de Cajas de Ahorros –CECA- y Unión Nacional de Cooperativas –UNACC), el Banco de España o la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Teniendo en cuenta el número de años, entidades involucradas y estados financieros e información complementaria (balance, cuenta de resultados, distribución provincial de oficinas e información de plantilla), **manejamos por encima de los 4.000 estados con su información de detalle correspondiente (aproximadamente unos 180.000 datos numéricos), lo que ha supuesto un enorme esfuerzo de estandarización, almacenamiento, tratamiento y cálculo de dicha información.**

Por último, para contrastar la validez de los resultados para verificar las hipótesis utilizamos como **técnica estadística la regresión lineal ya que nos permite concluir de forma sencilla pero**

fiable sobre el grado de dependencia entre las variables, dependientes e independientes, relevantes para valorar la fortaleza financiera de una entidad que estableceremos en el capítulo 5, RELACIONES ENTRE ESTRATEGIAS DE PROXIMIDAD Y RESISTENCIA A LA CRISIS. A efectos de comprobar la capacidad de ajuste de las regresiones estimadas, los gráficos que aparecen en dicho capítulo, irán acompañados de tablas en las que incluiremos el coeficiente de correlación, el R2, la propia función lineal resultante, el estadístico t y el estadístico F.

La profundidad longitudinal y transversal del estudio, la técnica estadística aplicada y la tipología de relaciones que establecemos nos permiten un elevado grado de confianza en las conclusiones obtenidas.

1.4 ESTRUCTURA DE ESTE TRABAJO

Los capítulos centrales sobre los que se articula este trabajo son los capítulos 4, 5 y 6, y sus anexos correspondientes:

- 4. EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA: ENTIDADES, OFICINAS Y NEGOCIO, en el que se quiere dar una visión agregada y longitudinal de la relevancia de la banca de proximidad en España. A estos efectos se realiza una descripción de la evolución del número de entidades que forman la banca de proximidad y su concentración de oficinas, activo total, negocio minorista (créditos más depósitos a la clientela) y empleados respecto al total sector bancario español de forma agregada desde 2000 a 2015.
- 5. RELACIÓN ENTRE ESTRATEGIAS DE PROXIMIDAD Y RESISTENCIA A LA CRISIS, en el que se tratan de identificar de forma individual individual, longitudinal y transversal posibles vulnerabilidades introducidas durante el periodo de expansión que han podido condicionar la capacidad de enfrentar la crisis económica y financiera en las entidades que no se han mantenido fieles al modelo de banca de proximidad frente a aquellas que lo han mantenido, incluso fortalecido.
- 6. CONCLUSIONES Y LECCIONES APLICABLES, derivadas de los anteriores análisis.

Junto a éstos, en el capítulo 2, ¿QUÉ ES LA BANCA DE PROXIMIDAD?, se hace una descripción de los elementos que caracterizan a la banca de proximidad, y en el capítulo 3, ORIGENES Y ANTECEDENTES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA, se presentan las entidades que encajarían con el concepto y características de banca de proximidad en España.

El trabajo se completa con este capítulo I de introducción y con el capítulo 6 en el que se enumera la bibliografía utilizada.

2 ¿QUÉ ES LA BANCA DE PROXIMIDAD?

2.1 CARACTERÍSTICAS DE LA BANCA DE PROXIMIDAD

De acuerdo con Ben Bernanke¹⁰ la banca de proximidad (“community banking” en terminología norteamericana) es modelo bancario basado fundamentalmente en las relaciones locales y en la especialización de la relación. Los banqueros de la banca de proximidad viven en las localidades a las que sirven; sus clientes son sus vecinos y amigos. Su conocimiento personal y directo de la economía local les permite desarrollar productos y servicios a medida para satisfacer las necesidades de sus comunidades. Pueden ver más allá de las puntuaciones de los modelos automáticos de análisis del riesgo de crédito y otras métricas basadas igualmente en modelos para tomar decisiones crediticias. Estas decisiones parcialmente basadas en información más cualitativa para la que las grandes instituciones financieras nacionales no están tan bien adaptadas. Los banqueros de la banca de proximidad reconocen que su propio éxito depende de la salud de las comunidades a las que sirven, razón por la que contribuyen localmente tanto como ciudadanos y líderes empresariales como por sus capacidades como prestamistas y proveedores de servicios financieros.

No es casual que utilicemos las palabras del anterior presidente de la Reserva Federal (FED) para introducir el concepto de banca de proximidad ya que en Estados Unidos este subconjunto de entidades de crédito se encuentra formalmente identificado (<https://www.communitybankingconnections.org/>) y goza de un modelo de supervisión diferenciado, lo que a todas luces es una singularidad que fortalece la estabilidad del modelo.

En lo que respecta a las cooperativas de crédito (“credit unions”), el subsector al que nos referíamos en el capítulo introductorio como aquel que en España se ha quedado prácticamente solo desarrollando el modelo de banca de proximidad. La National Credit Union Administration (NCUA, <http://www.ncua.gov/about/Pages/default.aspx>) es la agencia federal independiente que Estados Unidos regula, supervisa y, en su caso resuelve, las cooperativas de crédito y que

¹⁰ Bernanke, B. S. (2012): Community banking. Federal Reserve System. (disponible en <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20120314a.pdf>)

gestiona adicionalmente el Fondo del Seguro Nacional de Cooperativas de Crédito, que asegura los depósitos de los titulares de cuentas en todas las cooperativas de crédito.

2.1.1 Entidades basadas en la banca de proximidad

Tomado palabras de Gonzalo Gil¹¹ aplicadas a las cooperativas de crédito, podemos considerar que históricamente la banca de proximidad surge, entre otras razones, para tratar de paliar la ausencia de servicios bancarios adecuados en determinadas áreas, contribuyendo a favorecer el desarrollo económico de su ámbito operativo.

En este mismo sentido junto a Cristina Sierra¹² definíamos, en términos generales, **la banca de proximidad como el modelo bancario que siguen las entidades cuya propiedad y gestión está estrechamente vinculada a un territorio o ámbito limitado. Surgen con el objetivo de satisfacer principalmente las necesidades de las pymes y las familias de su ámbito geográfico donde evidentemente sitúan el principal de sus recursos y oficinas. En consecuencia, los empleados y socios son residentes de la localidad en la que la entidad está establecida.** En la mayoría de los casos nace de la iniciativa de las instituciones locales (cajas de ahorros) o de los pequeños y medianos productores del sector industrial (pequeños bancos locales) o agroalimentario (cajas rurales) que se agrupan para crear una entidad que provea de servicios financieros al territorio.

En otras palabras, la banca de proximidad es un modelo de banca basado fundamentalmente en la especialización en el territorio o colectivo de origen (proximidad), frente al modelo multimercado (distancia a los órganos de administración y decisión) de los bancos globales o de muchos de los recientes bancos surgidos de las fusiones de las cajas de ahorros españolas.

Por la mencionada razón fundacional, las figuras financieras propias de este modelo son las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito/cajas rurales, si bien a este modelo pertenecen igualmente los pequeños bancos de carácter local o regional.

¹¹ Gil, G.: Cooperativas de crédito (2006): situación actual y perspectivas de futuro. Banco de España, XV Jornadas de las Cajas Rurales de la Comunidad Valenciana. Banco de España.

¹² Sánchez, E y Sierra, C. (2013): Evolución reciente de las oficinas del “community banking” en España: Un nuevo entorno tras la crisis. Análisis Afi (disponible en <http://www.analisisafi.es/revistaAfi/contenido/1350858/1151461/evolucion-reciente-de-las-oficinas-del-community-banking-en-espana-un-nuevo-entorno-tras-la-crisis.html>)

Por un lado, las cajas de ahorros son entidades de carácter fundacional con finalidad social, que destinan un elevado porcentaje de los beneficios a actividades sociales en sus áreas de actuación (materializadas a través de su obra social)¹³. Se pueden calificar, en consecuencia, como entidades sin ánimo de lucro de carácter mercantil. Mientras que las cooperativas de crédito son aquellas sociedades mercantiles cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito¹⁴.

Por tanto, podríamos decir que la orientación social, minorista y territorial son los rasgos diferenciadores de la banca de proximidad. Es por ello que en los estados financieros de las entidades incluidas en este concepto se reflejan notables diferencias frente a las entidades de carácter global¹⁵ o nacional.

En palabras del Comité Económico y Social Europeo¹⁶, la banca de proximidad está integrado por entidades que favorecen a cohesión social y territorial y organizan nuevos e innovadores modelos de empresa para incrementar la competitividad, demostrando en periodos como el actual de crisis, que este modelo social de banca tiene un valor añadido frente al resto de entidades. Se manifiesta su mayor resistencia a la crisis, y su relevante papel en el despegue económico.

No obstante, es importante destacar que durante las últimas décadas algunas entidades originales de la banca de proximidad, como las cajas de ahorros en España, han convergido hacia

¹³ El artículo 2 de la Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias, establece que “Las cajas de ahorros son entidades de crédito de carácter fundacional y finalidad social, cuya actividad financiera se orientará principalmente a la captación de fondos reembolsables y a la prestación de servicios bancarios y de inversión para clientes minoristas y pequeñas y medianas empresas. Su ámbito de actuación no excederá el territorio de una comunidad autónoma. No obstante, podrá sobrepasarse este límite siempre que se actúe sobre un máximo total de diez provincias limítrofes entre sí. La obra social de las cajas de ahorros podrá tener como destinatarios a los impositores, a los empleados de la propia caja y a colectivos necesitados, así como dedicarse a fines de interés público de su territorio de implantación”.

¹⁴ El artículo 1 de la Ley 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito, establece que “son Cooperativas de Crédito las sociedades constituidas con arreglo a la presente Ley, cuyo objeto social es servir a las necesidades financieras de sus socios y de terceros mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito”. Por su parte, el artículo 3 de esa misma Ley establece que “sólo las Cooperativas de Crédito cuyo objeto principal consista en la prestación de servicios financieros en el medio rural podrán utilizar, conjuntamente o por separado de la denominación Cooperativa de Crédito, la expresión Caja Rural”.

¹⁵ Por contraposición al concepto de banca de proximidad, en el presente estudio utilizaremos el concepto de banco o banca global o nacional para referirnos a las entidades cuya vocación es abarcar toda o la mayor parte de la cuota de mercado o la geografía española y, por tanto, con una amplia presencia en todo el territorio nacional.

¹⁶ Ver nota 1 anterior.

el modelo de los grandes bancos perdiendo las características propias de este modelo bancario, dentro de una tendencia mundial hacia la concentración bancaria y la reducción del número de entidades de la banca de proximidad.

El modelo de banca de proximidad se encuentra presente tanto en la Unión Europea, donde poseen una cuota de mercado cercana al 20%, como en Estados Unidos, donde su cuota se sitúa en torno al 40%¹⁷, u otros países desarrollados y en desarrollo fuera de estas dos áreas geográficas. Estas instituciones se encuentran perfectamente implantadas y reconocidas a nivel nacional y se desarrollan a través de diferentes formas jurídicas como la de los pequeños bancos locales, los bancos cooperativos (“mutual o cooperative banks”), las cajas de ahorros o las cajas municipales de ahorros y crédito (“saving banks”), las cooperativas de ahorro y crédito (“credit unions”)... Cada modelo con sus peculiaridades jurídicas y sus especificidades en regulación y supervisión en las diferentes legislaciones nacionales pero con un modelo de gestión común: la banca de la comunidad.

Por su parte, la cuota de mercado en España agregada de la banca de proximidad (incluyendo los pequeños bancos locales, las cajas de ahorros supervivientes y las cooperativas de crédito/cajas rurales) tras el proceso de reestructuración del sector bancario español es mucho menor, situándose a diciembre de 2013 entre el 7,5% (cuota conjunta de créditos más depósitos a la clientela) y el 12,5% (cuota de oficinas).

2.1.2 Fundamentos de la banca de proximidad

Partiendo de las anteriores reflexiones, podemos definir la banca de proximidad por las siguientes cuatro características:

1. Modelo de banca minorista tradicional

La banca de proximidad es un **modelo de banca que se caracteriza por la cercanía a sus clientes**, a los que ofrece un servicio próximo y de calidad.

Tiende a concentrarse en la **provisión de servicios bancarios tradicionales y a financiarse casi exclusivamente con depósitos de clientes**. La ausencia de sus balances

¹⁷ A efectos de esta cuota de mercado incluimos no solo los pequeños bancos incluidos por la FDIC dentro del concepto de banca de proximidad (“community banking”) sino también las cooperativas de crédito (“credit unions”).

de productos complejos, como las carteras de negociación o los derivados, y el no recurrir a la financiación en mercados permite que sea un modelo bancario mucho más estable y en el que los resultados son menos volátiles.

Dada la **mayor especialización en las micropymes, los autónomos y las economías domésticas del territorio de origen**, son estos segmentos de clientes los que concentran la mayor parte de la inversión crediticia y los depósitos.

La banca de proximidad forja **relaciones más estrechas con sus clientes que sus competidores más grandes**, ya que no puede permitirse el lujo de errar en la relación con dichos clientes, lo que implica que se comprometa en garantizar la repetición de las operaciones bancarias con su clientela. Como ponen de manifiesto Marsh y Norman¹⁸, el modelo de banca relacional que desarrolla la banca de proximidad depende de la repetición y el éxito en un mercado limitado lo que supone un fuerte desincentivo para establecer condiciones abusivas y otras prácticas que no respeten los derechos de los consumidores.

2. Cuya franquicia local se encuentra comprometida en el desarrollo económico del territorio y en la inclusión financiera

Las entidades de la banca de proximidad **prestan servicios financieros a agentes económicos locales que podrían tener mayores dificultades para acceder a dichos servicios a través de otra tipología de entidades**. Para el fondo de garantía de depósitos de los Estados Unidos ("Federal Deposit Insurance Corporation", FDIC) muchas áreas no-metropolitanas (y un número sorprendente de metropolitanas) tienden a confiar mucho más en la banca de proximidad como su tabla de salvación para los servicios financieros, al tiempo que son actores centrales en las zonas rurales¹⁹.

En este sentido, juega un **papel fundamental en la financiación de determinados segmentos de clientes**. Es particularmente importante para los sectores primarios así como para el de microempresas y autónomos o para los habitantes de las zonas rurales. Debido a este énfasis en pequeños negocios, la banca de proximidad desempeña un papel central en el fomento de la iniciativa empresarial local. Al llevar a cabo las

¹⁸ Marsh, T. D. y Norman, J. W. (2013): Reforming the regulation of community banks after Dodd-Frank (disponible en https://www.stlouisfed.org/~media/Files/PDFs/Banking/CBRC-2013/Marsh_Norman_Reforming_Regulation.pdf)

¹⁹ Federal Deposit Insurance Corporation (2012): Community Banking Study. (disponible en <https://www.fdic.gov/regulations/resources/cbi/report/cbi-full.pdf>)

funciones bancarias tradicionales de crédito y captación de depósitos en los territorios, la banca de proximidad fomenta el crecimiento económico y contribuye a garantizar que los recursos financieros de la comunidad local se ponen a trabajar en su nombre. Las entidades locales siempre han estado conectadas intrínsecamente a la pequeña iniciativa empresarial.

Como contraprestación, sus clientes valoran la proximidad de las entidades a través de su presencia física, la asignación de recursos financieros y económicos y el retorno de parte de su excedente, de forma que se produce **una transformación del capital relacional en capital reputacional**. Esta proximidad física permite intensificar la relación bancaria, obtener un mayor conocimiento de las condiciones de la demanda pero también del grado de cumplimiento de sus obligaciones de pago, lo que facilita ajustar la oferta de productos y servicios para satisfacer las necesidades específicas identificadas.

La banca de proximidad pretende un progreso global y equilibrado de las personas y de la comunidad mediante una mayor implicación con la sociedad. Esto le permite ser uno de los principales actores dinamizadores de sus comunidades, evitando la exclusión social y financiera. La innovación que aporta la banca de proximidad se orienta hacia la promoción y el desarrollo los territorios de origen frente a la financiera o tecnológica de otro tipo de entidades.

Además de dedicar un mayor esfuerzo a la provisión de servicios financieros a los mencionados colectivos, **las entidades de la banca de proximidad también alcanzan áreas geográficas a las que otras entidades no llegan**. Dada la especialización local de la banca de proximidad, su oferta financiera se encuentra presente en un mayor número de municipios de poca concentración de población y concentración económica que sus competidores más grandes.

Todas estas ventajas en términos de capital relacional y reputacional y de mayor vinculación territorial se transforman en mayor valor de franquicia para la entidad que lo pone en práctica. Este mayor valor de franquicia se manifiesta, como demostró

Alfonso García²⁰ en 2005, a través de menores costes de depósitos frente a entidades que no practican un modelo de banca de proximidad.

3. Que presenta mayores economías de información al servicio de la concesión de operaciones de riesgo estandarizadas y no estandarizadas

Esta superior sensibilidad respecto al territorio favorece una mayor comprensión del entorno, tanto desde un punto de vista estructural como coyuntural, que se transforma en valor para los clientes en forma de decisiones de riesgos a cambio de las cuales se genera una mayor confianza y fidelidad entre éstos con las entidades locales.

La capacidad de la banca de proximidad para **recabar y examinar la información "cualitativa"** permite **financiar a prestatarios que no serían capaces de obtener préstamos de las entidades más grandes**, que aplican criterios de financiación mucho más estandarizados. Jeremy Stein²¹ describió cómo los bancos pequeños pueden llenar determinados segmentos de financiación por su capacidades y habilidades para prestar con éxito a prestatarios "informativamente opacos" (prestatarios sin un historial de crédito para los modelos de análisis del riesgo de crédito aplicados por grandes bancos), por su capacidad para participar en préstamos basados en la reputación de los clientes o para prestar en mercados de bajo volumen y concentración económica.

Por lo tanto, la banca de proximidad no solo **atiende a los prestatarios acreditados sino también a las necesidades de financiación de los prestatarios con ingresos irregulares o a pymes cuyos estados financieros no se han auditado**, ya que estos datos no pueden ser utilizados en los modelos de calificación de crédito por otro tipo de instituciones financieras. Los préstamos a pequeñas empresas es una actividad por la que la banca de proximidad se distingue competitivamente, gracias a la utilización de información no estandarizada recopilada en el curso de relaciones bancarias estables y a largo plazo con sus clientes. Este enfoque a medida, por otro lado, parece ser más rentable ya que la banca de proximidad incurre en pérdidas por insolvencias más bajas que otros modelos de banca.

²⁰ García Mora, A. (2005): Estrategias de Expansión en el Sector Bancario Español: Consecuencias en la estructura de mercado y el valor de la franquicia. Revista Análisis Financiero Internacional nº 119, Madrid.

²¹ Stein, J et al (2002): Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks. NBER Working paper series. (disponible en <http://www.nber.org/papers/w8752.pdf>)

La aversión al riesgo respecto a estos segmentos de clientes, protagonista en muchos departamentos de análisis del riesgo de las entidades no locales, contribuye a que el valor de la franquicia local se incremente. La pérdida del pulso local y la desvinculación con el territorio original es un riesgo para muchas entidades que originalmente nacieron como integrantes de la banca de proximidad que se puede traducir en un traspaso de clientes hacia las entidades locales que permanezcan.

Por otro lado, **la presencia de economías de información debería ir acompañada de mayor rentabilidad de activo y mayores márgenes de negocio dado que estas ventajas permiten trasladar a los tipos de interés estimaciones de pérdida esperada y consumo de capital, así como costes de transformación, más ajustadas a la calidad crediticia y proceso productivo de cada uno de los prestatarios.**

4. Con un accionariado local y estable mucho más interesado en el cumplimiento de la función de intermediación financiera que de la rentabilidad

En lo que respecta a los **bancos locales y las cooperativas de crédito/cajas rurales son entidades de capital privado cuyas acciones o participaciones en el capital social se encuentran fundamentalmente en manos de grupos locales, bien familiares bien empresariales, o entre los propios clientes (cooperativas de crédito/cajas rurales)**. Por otro lado, este capital no es objeto de una negociación profunda, y cuando se negocia se redistribuye entre los propios grupos afines, ni se encuentra admitido a cotización en bolsas de valores.

En lo que respecta a **las cajas de ahorros, su origen fundacional define un modelo sin acciones ni participaciones en el capital social y en el que la administración y el gobierno de la entidad queda en manos de impositores, fundadores, empleados, administraciones públicas y otros grupos de interés local** por lo que la alineación entre los objetivos empresariales de los administradores y los interés socioeconómicos locales se produce de forma directa y estable en el tiempo.

Esta alineación de intereses, igualmente se encuentra presente en bancos locales y cooperativas de crédito/cajas rurales ya que en los consejos de administración o en los consejos rectores es habitual la presencia de empresarios locales, líderes de organizaciones empresariales o profesionales de prestigio en los ámbitos financieros y económicos de la comunidad en la que actúan.

De esta manera, no existe ninguna presión por conseguir una elevada rentabilidad explícita para el capital, ni ningún impedimento para que los rendimientos del capital se distribuyan de nuevo en sus comunidades locales, lo que aleja a las entidades de la banca de proximidad de las demandas de los inversores en los mercados de capitales. **Esta menor rentabilidad explícita se completa para los socios con la rentabilidad implícita que supone el apoyo de la banca de proximidad en el desarrollo económico local.**

En consecuencia, el protagonismo de los grupos de interés locales y la ausencia de una presión por la rentabilidad es un facilitador para que la banca de proximidad se oriente hacia un modelo de banca minorista tradicional, una franquicia local comprometida en el desarrollo económico del territorio y en la inclusión financiera y en economías de información al servicio de la concesión de operaciones de riesgo no estandarizadas.

2.2 RETOS DE FUTURO PARA LA BANCA DE PROXIMIDAD

Aunque, como hemos visto, la banca de proximidad goza de algunas ventajas naturales, también se enfrentan a importantes desafíos entre los que destacan:

- La capacidad de generar un retorno estable y aceptable que permita capitalizar las entidades de forma recurrente.
- La nueva regulación: adaptación y capacidad de respuesta. En particular, los aspectos de la regulación que tienen que ver con el reforzamiento del gobierno corporativo
- La mejora de la gestión de riesgos.
- **La transformación digital y los nuevos entrantes no bancarios procedentes del mundo “fintech”, así como la capacidad de vencer a grandes entidades tradicionales ampliando sus mercados relevantes gracias a esta transformación digital.**

Mientras que el sector bancario en su conjunto se recupera de una crisis financiera, una recesión profunda y un proceso desconocido de reestructuración y reinversión, la banca de proximidad se enfrentan a una recuperación lenta de las comunidades a las que sirven, a una dura

competencia por parte de los bancos globales y nacionales y a la responsabilidad de cumplir con regulaciones nuevas y mucho más exigentes.

En primer lugar, las anteriores ventajas han de ser compatibles con una operativa bajo las reglas de un mercado que se caracteriza por su elevado grado de competencia. Las entidades de la banca de proximidad han de **enfocar su gestión a lograr y mantener una estructura financiera sólida capaz de asegurar su modelo de negocio en el tiempo y una capacidad de generación de recursos propios de forma recurrente.**

Especialmente preocupante, por otro lado, es el reto de **la nueva regulación**, hasta el punto que para algunos observadores puede resultar insuperable para este tipo de entidades. Precisamente se estima, que uno de los componentes de coste que en próximos años pesará de forma más relevante será el relacionado con el cumplimiento de la nueva regulación. En este sentido, la FED parece estar mucho más concienciada que el Banco Central Europeo (BCE) por adaptar la regulación y la supervisión a la escala, la complejidad y el modelo de negocio de las entidades bajo su supervisión y, en especial, las integrantes de la banca de proximidad.

Por ejemplo, para asegurar que se consideran las características específicas de la banca de proximidad, el consejo de gobierno de la FED creó el Consejo Asesor de las Instituciones de Depósito de la Comunidad (“Community Depository Institutions Advisory Council”), integrado por representantes de la banca local y las cooperativas de crédito de cada uno de los 12 distritos de la FED. Dos veces al año, los miembros del consejo de gobierno de la FED y del Consejo Asesor se reúnen para entender y responder a las preocupaciones de la banca de proximidad lo que se traduce en que un subcomité del Consejo de Gobierno de la FED revisa los objetivos de la regulación y la supervisión y sus impactos en la banca de proximidad hasta el punto de proponer qué regulaciones, reglas o guías pudieran no ser de aplicación.

El subsector de cooperativas de crédito en los dos últimos años ha tratado de trasladar sus propias inquietudes, dentro de las cuales, el reto de la regulación ocupa el primer lugar. El informe anual correspondiente a 2013 del Consejo Mundial de Cooperativas de crédito (“World Council of Credit Unions”, WOCCU) hacía énfasis en cuatro grandes retos para el movimiento cooperativo de crédito a nivel mundial²²:

- i. El incremento de la carga regulatoria tras la crisis financiera.

²² WOCCU (2013: Informe Anual. (disponible en <http://www.woccu.org/publications/annualreport>)

- ii. La innovación en los medios de pago y el acceso a servicios bancarios a través de telefonía móvil y modelos digitales.
- iii. El aumento de la educación financiera de socios y clientes.
- iv. La sostenibilidad de las cooperativas de crédito más pequeñas.

Más recientemente, en noviembre de 2014, en el marco del congreso técnico anual de la Confederación de Cooperativas de Crédito de Oceanía (“Oceania Confederation of Credit Union Leagues”, OCCUL), se profundizaba en el reto de la regulación, destacando siete áreas de trabajo²³:

1. **El fortalecimiento del gobierno corporativo y la rendición de cuentas** a las asambleas generales, a los clientes y al resto de grupos de interés.
2. **La incorporación a la gestión y a la administración de las cooperativas de crédito de las personas más aptas y honorables** (“fit and proper”).
3. **El fortalecimiento y la actualización de los conocimientos y las experiencias de los gestores y administradores.**
4. **El desarrollo de mejores y más profundos marcos de gestión y control del riesgo**, desde los niveles más operativos a los más estratégicos, profundizando en la independencia y la segregación de funciones.
5. **El desarrollo de productos y servicios adecuados y adaptados a las necesidades de socios y clientes**, huyendo de la innovación financiera cuando no aporte valor a la tipología propia de socios y clientes.
6. **La protección del socio y el cliente** eliminando prácticas impropias, deshonestas y desleales en la provisión de productos y servicios.

Si bien las anteriores coinciden fundamentalmente con las grandes reformas iniciadas por el Financial Stability Board (FSB), el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (CSBB) y la Comisión Europea, la principal queja en dicho congreso técnico se dirigió hacia la falta de adaptación de esas tendencias regulatorias globales a una banca sencilla, un modelo de negocio propio y unas

²³ Bakani, L. M. (2014): The future of credit unions given the global regulatory Trends. Bank of Papua New Guinea. (disponible en <http://www.bis.org/review/r150112g.pdf>)

necesidades particulares del cooperativismo de crédito, reconocidos incluso por los propios reguladores y supervisores.

Sin dudar del necesario incremento en la calidad de la regulación, la capacidad de los reguladores para emitir normas y de las entidades de la banca de proximidad para cumplir con ellas es todo un reto y parece claro que encontrar el equilibrio entre los dos es el gran desafío para los reguladores y los regulados. Mención especial en lo que respecta a la regulación tiene que ver con el reforzamiento del gobierno corporativo, no solo por la mencionada incorporación de personas más aptas y honorables, sino también por la modificación de los procedimientos para toma de decisiones por los administradores para que se realicen con mayor información, alineación con las políticas globales de la entidad, independencia de los ejecutivos, participación de los administradores, mecanismos de control e información posterior...

Aunque se ha mencionado dentro del reto de la regulación, por su relevancia, **la mejora en la gestión de riesgos** se convierte en el tercer reto de futuro a considerar. Tras la crisis financiera y económica la necesidad de medir y gestionar correctamente los riesgos se hace, si cabe, más importante:

1. Mantener adecuados horizontes temporales.
2. Perseverando en el desarrollo y mejora de los mecanismos de admisión, concesión, seguimiento y cobertura del riesgo de crédito. En este sentido, las cooperativas podrían continuar explotando las ventajas que les ofrece la cercanía a sus clientes y su operativa a nivel local, que permite obtener más información para evaluar la calidad crediticia de sus clientes.
3. Desarrollar procesos de valoración de los riesgos más formales y basados en técnicas cuantitativas rigurosas complementando el necesario juicio experto de los gestores de riesgos, y contribuyendo a detectar anticipadamente los problemas.
4. Mayor información al mercado.

Por último, de la misma forma que los anteriores son retos que han llegado para instalarse entre las ocupaciones preferentes de los gestores de este tipo de entidades, **la transformación digital probablemente supone el mayor desafío de negocio** al que se enfrenta la banca de proximidad. En la medida que los nuevos modelos de banca basados en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) eliminan las barreras del tiempo y del espacio y permiten una mayor personalización de la relación con el cliente, se enfrentan directamente con algunas de las

principales ventajas competitivas de la banca de proximidad ya que permiten ofrecer productos y servicios bancarios sin solución de continuidad (24 horas al día, siete días a la semana, 365 días al año) a través de soluciones que pueden acercar la plataforma o el gestor bancario donde se encuentre el cliente con la misma calidad y funcionalidades que en la propia oficina tradicional y bajo esquemas de orientación al cliente digitales. Todo ello permitirá a las grandes entidades bancarias tradicionales ampliar sus mercados relevantes tratando de captar muchos de los clientes de la banca de proximidad.

Por otro lado, algunos de los nuevos entrantes procedentes del sector de la tecnología, o de los ya establecidos (“bigtech”), disfrutan de una reputación y una imagen de marca que les facilita la competencia en términos de igualdad con las entidades de la banca de proximidad. En particular, los “bigtech” no se encuentran señalados por la erosión reputacional sufrida por el sector bancario durante la crisis, han creado marcas globales (Alibaba, Amazon, Apple, Facebook, Google, Twitter...) con enormes recursos económicos y financieros y conectan funcional y emocionalmente con las generaciones que se irán incorporando a los servicios bancarios en próximos años.

A la vista de las declaraciones de los principales gestores de la banca de proximidad, no parece que la competencia por parte de la banca global ni la emergencia de estos nuevos competidores “fintech” sean áreas de principal preocupación sino de ocupación para la banca de proximidad consciente de los posibles límites de sus actuales ventajas competitivas.

2.3 DEFINICIÓN DE BANCA DE PROXIMIDAD EN LA PRESENTE INVESTIGACIÓN

2.3.1 Perímetro del sector bancario español a efectos de este estudio

A efectos de este estudio, el sector bancario español estará formado por las entidades dedicadas a banca minorista en España pertenezcan o no al modelo de banca de proximidad, como se define en el epígrafe siguiente, así como las entidades de crédito especializadas en financiación

(consumo minorista, préstamos hipotecarios, administraciones locales...) o de banca mayorista, corporativa, de inversión, banca privada o depositaria.

En consecuencia, a efectos de este análisis quedan fuera del perímetro del sector bancario español las sucursales comunitarias y no comunitarias, los bancos sin actividad o en liquidación así como el ICO y los establecimientos financieros de crédito, que a la fecha de inicio del análisis gozaban del estatus de entidad de crédito.

La razón por la que se excluyen las sucursales comunitarias y extracomunitarias del agregado del sector bancario es doble:

- (i) por un lado, concentran un número muy elevado de entidades, 51 a 31 de diciembre de 2000, mientras que un volumen muy bajo de negocio, 6,8% del total activo a esa misma fecha;
- (ii) por otro lado, la actividad de estas entidades se concentra fundamentalmente en clientes no residentes o filiales españolas de clientes no residentes por lo que no comparan de forma homogénea con el resto del negocio bancario;
- (iii) finalmente, y más una razón de carácter operativo, en la medida que se trata de sucursales no entidades completas, la información pública no recoge todas las partidas del balance o de la cuenta de resultados.

Igualmente las fundaciones bancarias en tanto que únicamente accionistas de los bancos de cajas de ahorros tampoco se incluyen en el perímetro de este análisis, si bien esta exclusión se produce a partir de 2013 fecha de su nacimiento.

Con todas las entidades mencionadas se formarán dos grupos de análisis:

- a) Las entidades de la banca de proximidad de acuerdo con la definición que describimos en el siguiente epígrafe.
- b) El resto del sector bancario español, con el que se contrastará el comportamiento de las entidades de la banca de proximidad.

Por tanto, cuando hagamos referencia al total sector éste será equivalente al agregado de los bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales, como se ha definido anteriormente entidades jurídicas españolas plenamente operativas. Igualmente a efectos de

este análisis el agregado de los tres subsectores será la suma de las entidades incluidas en cada uno de ellos.

Debemos mencionar también que dado que el estudio se circunscribe únicamente a los negocios en España, utilizaremos estados financieros individuales de carácter público publicados por la Asociación Española de Banca, la Confederación Española de Cajas de Ahorros y la Unión Nacional de Cooperativas de Crédito a través de los correspondientes anuarios anuales²⁴.

Por último, aunque, fruto del proceso de concentración y reestructuración, las cajas de ahorros hayan modificado su forma jurídica transformándose en bancos (sociedades anónimas), a lo largo de este estudio mantendremos dentro de este subsector a las entidades que lo integraban al inicio del mismo.

2.3.2 Perímetro de la banca de proximidad a efectos de este estudio

De acuerdo con lo comentado en el epígrafe sobre características de la banca de proximidad en este mismo capítulo, utilizaremos la combinación de dos condiciones para identificar las entidades españolas a incluir en este modelo bancario, especialmente de cara a describir su evolución en el capítulo 4, EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA: ENTIDADES, OFICINAS Y NEGOCIO:

- *Una cuantitativa:* en línea con la definición aplicada en Estados Unidos²⁵, las entidades que consideraremos en el concepto de banca de proximidad **serán aquellas cuyo volumen de activos se encontraba por debajo de los 10.000 millones de euros (en EEUU serían 10.000 millones de dólares) al inicio del periodo de análisis (diciembre de 2000)**. Si bien es cierto que la FED ha desarrollado un proceso en cinco pasos que incluye algunos elementos cualitativos, entre ellos el que mencionamos a continuación.

²⁴ Dado que el periodo de estudio abarca desde 2000 a 2015 ha sido necesario un proceso de homogeneización de los estados financieros individuales públicos para posibilitar los análisis, la comparabilidad entre periodos temporales y la fiabilidad en la interpretación de los resultados. Dado que los principales epígrafes de balance y cuenta de resultados permanecen estables, los posibles errores fruto de este proceso de homogeneizan son mínimos.

²⁵ El Consejo de Gobernadores de la FED utiliza un umbral de 10.000 millones de dólares para enmarcar la banca de proximidad ("community banking"), igualmente la "Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act" (Dodd-Frank) emplea este mismo importe para las excepciones aplicadas a la banca de proximidad, por último la Oficina de Responsabilidad Gubernamental ("Government Accountability Office", GAO) también utiliza este punto de corte en sus estudios sobre la banca de proximidad.

- **Una cualitativa: aquellas entidades con un marcado origen territorial o que operen fundamentalmente en un área geográfica limitada**, sea municipio, comarca, provincia o región, sean bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito/cajas rurales. Para racionalizar esta limitación geográfica, utilizaremos por unidad territorial la provincia y un ratio del 70% o superior de las oficinas (ligeramente por encima de dos tercios de las oficinas) en el territorio original del banco, caja de ahorros o cooperativa de crédito/caja rural para incluirla o no dentro de este modelo bancario. No obstante, mientras no se supere a condición cuantitativa la entidad se mantendrá en el grupo de la banca de proximidad aunque no cumpla con esta condición cualitativa (es decir, las entidades cuyo volumen de activos se encuentre por debajo de 10.000 millones de euros siempre serán consideradas dentro del grupo que integran la banca de proximidad). En consecuencia, para excluir a una entidad de este grupo durante el periodo de análisis se tiene que dar simultáneamente la pérdida de las dos condiciones fijadas: superar los 10.000 millones de euros y concentrar menos de un 70% de las oficinas en su territorio natural.

Respecto a aquellas entidades que incumplieran los criterios mencionados en alguna fecha intermedia, optamos por incorporarlas dentro del perímetro de la banca de proximidad únicamente en los años que cumplan con el criterio de territorialidad, es decir, que al menos el 70% de las oficinas de la nueva entidad se mantenga en el territorio original de la entidad. Igualmente se consideran entidades de la banca de proximidad aquellas que, durante el periodo de análisis y consecuencia del reciente proceso de concentración bancario, han surgido de la integración de entidades consideradas banca de proximidad al inicio del mismo siempre que cumplan con el mencionado criterio de territorialidad.

Aunque no compartan el criterio de territorialidad, dentro del concepto de banca de proximidad también incluiremos aquellas entidades que se dirigen a un colectivo de clientes que comparten características específicas y comunes que los diferencian de otros colectivos, como las entidades creadas y orientadas a los colectivos profesionales (Bancofar, Banco Caminos, Caixa dels Enginyers –Caja Ingenieros-, Caixa dels Advocats –Caja Abogados-, Arquia Banca o Caja Escolar de Fomento) **dado que responden a la filosofía de este modelo bancario. Por otro lado, su inclusión responden a razones de simplicidad y dado su limitado impacto en las conclusiones del estudio.**

De la combinación de ambos criterios, se puede concluir que a diciembre de 2000 en España había 150 entidades integradas en la banca de proximidad, un 68,2% de entidades del sector, si bien, concentrando únicamente un 21,6% del total activo y el 27,1% de los créditos y depósitos a la clientela a esa fecha. Por su parte, las oficinas ubicadas únicamente en los territorios originales o naturales de éstas suponían el 31,1% de las oficinas totales.

Tabla 2.3.1: magnitudes de la banca de proximidad a diciembre de 2000²⁶

	Número de entidades			Oficinas totales		
	Totales	B. proxim.	%	Totales	B. proxim.**	%
Bancos*	83	23	27,7%	15.900	2.490	15,7%
Cajas de ahorros	47	37	78,7%	19.295	6.065	31,4%
Cooperativas de crédito	90	90	100,0%	3.948	3.634	92,0%
Total	220	150	68,2%	39.143	12.189	31,1%

	Total activo			Crédito más depósitos a clientes		
	Totales	B. proxim.	%	Totales	B. proxim.	%
Bancos*	610.172,0	50.010	8,2%	598.754,6	66.165	11,1%
Cajas de ahorros	400.410,6	137.931	34,4%	522.443,9	195.627	37,4%
Cooperativas de crédito	38.569,2	38.569	100,0%	57.782,8	57.783	100,0%
Total	1.049.152	226.510	21,6%	1.178.981	319.574	27,1%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** Las oficinas de la banca de proximidad solo incluyen aquellas en territorio natural

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Si bien solo algunos bancos cumplen con las anteriores condiciones, y los que los cumplen son bancos de ámbito geográfico limitado o de carácter regional (y la mayoría de ellos pertenecientes al grupo Banco Popular), **son la mayoría de las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito/cajas rurales las que por naturaleza y origen se integran dentro del concepto de banca de proximidad, tanto en España como fuera de nuestras fronteras.**

Sin embargo, esta premisa se cumple si revisamos el concepto de la banca de proximidad a diciembre de 2000. Como veremos en el capítulo 4, EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA: ENTIDADES, OFICINAS Y NEGOCIO, la inmensa mayoría de las cooperativas de crédito/cajas rurales en España a diciembre de 2013 se mantienen dentro de este concepto mientras que las cajas de ahorros pierden protagonismo dentro de este modelo

²⁶ Dado que Caja Caminos se transforma de cooperativa de crédito a banco (Banco Caminos) dentro del periodo analizado, a efectos de este análisis se incluye en el subsector de bancos desde el inicio del análisis en 2000.

bancario tras el proceso de expansión territorial del periodo 2000 a 2008 y, especialmente, consecuencia del proceso de concentración y reestructuración de la banca española desarrollado de 2010 a 2012.

3 ORÍGENES Y ANTECEDENTES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA

3.1 ENTIDADES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA A DICIEMBRE DE 2000

Por los argumentos mencionados en los capítulos anteriores, las figuras propias de este modelo bancario en España serían las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito, dentro de este último subsector fundamentalmente las cajas rurales, si bien a este modelo también pertenecerían algunos pequeños bancos de carácter local y regional (como señalamos anteriormente, los bancos regionales filiales de Banco Popular). No obstante, como veremos a continuación, ni todas las cajas de ahorros ni todas las cooperativas de crédito/cajas rurales se pueden considerar banca de proximidad de acuerdo con la definición expuesta en el capítulo anterior.

En el Anexo V se relacionan las entidades (bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales) que inicialmente hemos seleccionado para realizar el estudio, tomado como fecha de inicio del mismo diciembre de 2000. Igualmente se presenta el territorio original o natural de cada una de dichas entidades.

Esta selección de entidades ha surgido de la combinación de las condiciones establecidas anteriormente:

- Aquellos bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales que a diciembre de 2000 cumplían con la condición cuantitativa y, por tanto **cuyo volumen de activos se situaba por debajo de los 10.000 millones de euros** a esa fecha.
- Aquellos bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales que a diciembre de 2000 cumplían con la condición cualitativa de **operativa concentrada en un área geográfica limitada** (municipio, comarca, provincia o región) a la fecha. A efectos de racionalizar esta limitación geográfica, hemos utilizado la provincia como unidad territorial y un mínimo del 70% de las oficinas en el territorio original de la

entidad (banco, caja de ahorros o cooperativa de crédito) para incluirla o no dentro de este modelo bancario.

En consecuencia, la aplicación del criterio cuantitativo deja fuera del concepto de banca de proximidad a diciembre de 2000 algunas cajas de ahorros que por vocación, origen y naturaleza territorial cumplirían con sus características.

Aunque se podría aplicar la doble restricción a efectos de identificar las entidades de la banca de proximidad que han perdido esta condición durante el horizonte de análisis, vamos a considerar **únicamente el incumplimiento de la condición cualitativa**. En consecuencia, mantendremos **dentro de este colectivo aquellas entidades con un volumen de activos superior a 10.000 millones de euros siempre que más del 70% de sus oficinas se mantenga en su territorio original o natural**. Por tanto, consideraremos el crecimiento de la red fuera de los territorios originales o naturales, bien consecuencia de procesos de expansión bien de integración durante los últimos años, la causa de la pérdida de la naturaleza de banca de proximidad. Este planteamiento nos parece que tiene sentido en la medida que **el objeto del análisis es identificar hasta qué punto entidades cuya base de negocio es local presentan una mayor resistencia a periodos de crisis**.

En el Anexo V también se presentan estas entidades que han surgido consecuencia de procesos de integración así como su territorio original o natural resultante.

En consecuencia, a efectos de este estudio podemos dividir las entidades en tres categorías:

Entidades de origen y naturaleza territorial Bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales		Entidades sin origen o naturaleza territorial
Que se mantienen dentro del concepto de la banca de proximidad	Que pierden la naturaleza de banca de proximidad fundamentalmente por la expansión de la red fuera del territorio original o natural o procesos de integración	Bancos sin naturaleza territorial y bancos especializados y cajas de ahorros que a la fecha de inicio del estudio habían perdido esta condición

Para completar la foto del sector, en el Anexo VI se relacionan los bancos sin naturaleza territorial y/o especializados y las cajas de ahorros que no han sido seleccionadas inicialmente para el estudio por no cumplir las condiciones inicialmente establecidas.

Otra conclusión interesante que merece la pena resaltar, consecuencia del proceso de integración bancaria, es el incremento de la concentración de las redes de oficinas en torno a los territorios originales, tanto en aquellas entidades cuyos compromisos con la Unión Europea a través de los llamados compromisos o “term sheet” les obligaba al repliegue como en otras entidades con menores exigencias por parte del supervisor.

3.2 ENTIDADES Y OFICINAS DE LA BANCA DE PROXIMIDAD Y EVOLUCIÓN A DICIEMBRE DE 2015

Aplicando la anterior definición de banca de proximidad, a diciembre de 2000 este modelo bancario se encontraría integrada por 150 entidades de las 220 existentes a la fecha cuyo volumen de activo era igual o inferior a 10.000 millones de euros, lo que supone 12.195 oficinas de 39.143 existentes.

El 68,2% de los bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales se integrarían en dicho modelo, con un 31,2% de las oficinas en los territorios de los que son originales estas mismas entidades. Es decir, el 68,8% de todas las oficinas a diciembre de 2000 en España se encontraría en territorios de los cuales las entidades no eran originarias.

Por magnitudes totales la banca de proximidad concentraría el 30,3% de la plantilla total del sector, un volumen de activo equivalente al 21,6% del total y un 27,1% del agregado de créditos y depósitos de clientes.

Tabla 3.2.1: magnitudes de la banca de proximidad a diciembre de 2000

	Total bancos, cajas ah. y coop. cto.			Entidades de la banca de proximidad			Proporción de la banca de proximidad		
	Entidades	Oficinas bancarias	Plantilla total	Entidades	Oficinas en territorio original	Plantilla total	Entidades	Oficinas bancarias	Plantilla total
Bancos*	83	15.900	118.261	23	2.490	17.273	27,7%	15,7%	14,6%
Cajas de ahorros	47	19.295	102.156	37	6.065	40.675	78,7%	31,4%	39,8%
Cooperativas de crédito	90	3.948	12.835	90	3.640	12.835	100,0%	92,2%	100,0%
Total	220	39.143	233.252	150	12.195	70.783	68,2%	31,2%	30,3%

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Millones de €	Total bancos, cajas ah. y coop. cto.			Entidades de la banca de proximidad			Proporción de la banca de proximidad		
	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos
Bancos*	83	610.172,0 €	598.754,6 €	23	50.009,8 €	66.165,1 €	27,7%	8,2%	11,1%
Cajas de ahorros	47	400.410,6 €	522.443,9 €	37	137.931,0 €	195.626,5 €	78,7%	34,4%	37,4%
Cooperativas de crédito	90	38.569,2 €	57.782,8 €	90	38.569,2 €	57.782,8 €	100,0%	100,0%	100,0%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	220	1.049.151,8 €	1.178.981,2 €	150	226.510,0 €	319.574,3 €	68,2%	21,6%	27,1%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

De nuevo, por oficinas y activo total son las cajas de ahorros el grupo que mejor representa la banca de proximidad en España a diciembre de 2000 si bien por número de entidades sigue protagonizando este modelo las cooperativas de crédito/cajas rurales. En el Anexo VII se presenta el detalle de oficinas por entidad y provincia.

A continuación se presenta la relación de entidades de la banca de proximidad a diciembre de 2000, fruto de la aplicación del doble criterio mencionado:

Núm. entidades		Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Núm. entidades		Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)
	Denominación			Denominación	
	Bancos			Cajas de ahorros	
1	Banco de Andalucía	3.545.724 €	1	Monte de Piedad y Caja General de Ahorros de Badajoz	1.938.291 €
2	Banco de Crédito Balear	890.704 €	2	Caja de Ahorros y Monte de Piedad del Círculo Católico de Obreros	2.368.764 €
3	Banco Echeverría	164.946 €	3	Caja de Ahorros Municipal de Burgos	4.763.174 €
4	Banco Guipuzcoano	5.531.653 €	4	Caja de Ahorros y préstamos de Carlet	146.806 €
5	Banco Herrero	3.402.448 €	5	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba (Cajasur)	6.661.522 €
6	Banco Gallego	1.323.957 €	6	Caixa d'Estalvis de Girona	2.669.860 €
7	Banco Simeón	1.259.063 €	7	Caja General de Ahorros de Granada	5.511.809 €
8	Banca March	3.297.981 €	8	Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara	565.825 €
9	Banco de Murcia	952.875 €	9	Caja de Ahorros de La Rioja	1.383.228 €
10	Banco Pastor	9.338.719 €	10	Caixa d'Estalvis Unió de Caixes de Manlleu	952.217 €
11	Banca Pueyo	286.360 €	11	Caixa d'Estalvis de Manresa	1.882.423 €
12	Banco de Castilla	2.162.525 €	12	Caixa d'Estalvis Laietana	2.400.952 €
13	Banco de Extremadura	490.403 €	13	Caja de Ahorros de Murcia	5.878.510 €
14	Banco de Valencia	4.343.241 €	14	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent	437.009 €
15	Banco de Vasconia	1.352.677 €	15	Caja de Ahorros de Asturias (Cajastur)	5.455.869 €
16	Banco de Galicia	1.784.816 €	16	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares (Sa Nostra)	4.182.024 €
17	Banco de Vitoria	1.601.649 €	17	Caja Insular de Ahorros de Canarias	2.871.997 €
18	Banco Zaragozano	5.187.436 €	18	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra	6.266.712 €
19	Banco de Asturias	635.849 €	19	Caixa d'Estalvis de Pollença (Colonya)	159.985 €
20	Bancofar	215.420 €	20	Caixa d'Estalvis de Sabadell	3.794.381 €
21	Bankoa	608.346 €	21	Caja General de Ahorros de Canarias	3.689.298 €
22	Bankpyme	1.339.955 €	22	Caja de Ahorros de Santander y Cantabria	3.232.103 €
23	Banco Caminos	293.096 €	23	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Segovia	1.971.312 €
			24	Caja de Ahorros Provincial San Fernando de Sevilla y Jerez	4.486.644 €
			25	Caixa d'Estalvis de Tarragona	3.007.573 €
			26	Caixa d'Estalvis de Terrassa	2.930.326 €
			27	Caja de Ahorros de Vigo, Orense y Pontevedra (Caixanova)	8.106.147 €
			28	Caixa d'estalvis de Penedés	6.099.191 €
			29	Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón (CAI)	4.226.434 €
			30	Caja Provincial de Ahorros de Jaén	292.332 €
			31	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ávila	2.040.487 €
			32	Caja de Ahorros de Vitoria y Alava (Cajavital)	3.925.280 €
			33	Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Sevilla (El Monte)	6.159.155 €
			34	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Extremadura	3.134.510 €
			35	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Gipuzkoa y San Sebastián	8.552.787 €
			36	Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	8.841.410 €
			37	Caja de Ahorros de Castilla-La Mancha (CCM)	6.944.605 €
	Total	50.009.843 €		Total	137.930.952 €

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Núm. entidades	Denominación	Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Núm. entidades	Denominación	Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Núm. entidades	Denominación	Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)
Cooperativas de crédito/cajas rurales								
1	Caja Rural de Almedralejo	147.182 €	31	Caja Rural de Segovia	103.951 €	61	Caja Rural de Casas Ibáñez	21.528 €
2	Caja Central de Orihuela	435.253 €	32	Caja Rural de Sevilla	1.045.887 €	62	Caja Rural Comarcal de la Roda	35.099 €
3	Caja Rural de Gijón	116.741 €	33	Caja Rural de Teruel	287.927 €	63	Caja Rural San José de Almassora	101.325 €
4	Caja Rural de Navarra	1.605.460 €	34	Caja Rural de Castilla la Mancha	1.400.250 €	64	Caja Rural Nuestra Señora de la Esperanza de Onda	108.483 €
5	Caja Rural de Extremadura	445.122 €	35	Caja Rural de Valencia	2.204.903 €	65	Caja Rural San José de Nules	65.036 €
6	Caja Rural de Salamanca	287.638 €	36	Caja Rural del Duero	496.941 €	66	Caja Rural de Casinos	19.190 €
7	Caja Rural de Soria	452.953 €	37	Caja Rural Vasca (Ipar Kutxa)	1.007.945 €	67	Caja Rural de Betxi	31.421 €
8	Caja Rural Regional San Agustín de Fuente Álamo	48.478 €	38	Caja Rural de Zamora	445.861 €	68	Caja Rural de Guissona	154.821 €
9	Caja Rural de Utrera	46.038 €	39	Caja Rural de Baena Nuestra Señora de Guadalupe	26.709 €	69	Caja Rural de Villamalea	23.830 €
10	Caja Rural del Calón (Cajalón)	685.779 €	40	Caja Rural de Zaragoza	641.580 €	70	Caja Cooperativa de Fomento	9.129 €
11	Caja Rural de Fuentepeyayo	13.162 €	41	Caja Rural de Cariñena	27.064 €	71	Caixa Rural de Balears	110.250 €
12	Caja Rural de Granada	1.365.355 €	42	Caja Rural de la Valencia Castellana (Caja Campo)	418.869 €	72	Caja Rural de Albal	41.428 €
13	Caixa de Crèdit dels Enginyers	578.895 €	43	Caja Rural San Roque de Almenara	14.124 €	73	Caja Rural de Villar	29.420 €
14	Caja de Crédito de Petrel, Caja Rural	90.110 €	44	Caixa Rural de L'Alcúdia	57.920 €	74	Caja Rural La Junquera de Chilches	13.084 €
15	Caja Laboral Popular	7.477.648 €	45	Caja Rural Nuestra Señora del Rosario	18.649 €	75	Caixa Popular-Caixa Rural	264.523 €
16	Caixa Rural Altea	147.368 €	46	Caixa Rural Sant Vicent Ferrer de la Vall d'Uixó	50.864 €	76	Caixa Rural Sant Josep de Vilavella	28.392 €
17	Caja Rural de Albacete	597.761 €	47	Caja Rural de Cañete de las Torres Nuestra Señora del	20.200 €	77	Caja Rural San Fortunat de Castellidans	6.665 €
18	Caja Rural de Alicante	369.598 €	48	Caixa Rural de Callosa d'en Sarrià	96.631 €	78	Caixa Rural de Benicarló	60.119 €
19	Caja Rural de Almería y Málaga (Cajamar)	4.914.061 €	49	Caja Rural Católico Agraria	183.369 €	79	Caja Rural de Cabanes	1.845 €
20	Caja Rural de Asturias	1.163.013 €	50	Caixa Rural La Vall San Isidro	149.261 €	80	Caja Rural San Isidro de Vilafamés	12.062 €
21	Caja Rural de Burgos	387.917 €	51	Caja Rural San José de Burriana	129.927 €	81	Caixa Rural Les Coves de Vinromà	22.399 €
22	Caja Rural Credicoop	657.982 €	52	Caja Rural San José de Alcora	103.080 €	82	Cobanexpo	2.849 €
23	Caja Rural de Ciudad Real	618.658 €	53	Caja Rural de San Isidro de Castellón	200.275 €	83	Caja Abogados	82.014 €
24	Caja Rural de Córdoba	472.930 €	54	Caja Rural Nuestra Madre del Sol	15.891 €	84	Caixa Rural de Vinaròs	42.906 €
25	Caja Rural de Cuenca	441.215 €	55	Caja Rural Comarcal de Mota del Cuervo	32.010 €	85	Caja Rural de Canarias	397.900 €
26	Caja Rural de Huelva	1.075.175 €	56	Caixa Rural d'Algemesi	107.136 €	86	Caja Rural de Alginet	46.122 €
27	Caja Rural de Huesca	632.577 €	57	Caixa Rural Torrent	399.872 €	87	Caja Rural de Elche	35.766 €
28	Caja Rural de Jaén, Barcelona y Madrid	793.120 €	58	Caja Rural San Jaime de Alquerías Niño Perdido	49.704 €	88	Caja de Arquitectos	348.871 €
29	Caixa Rural Galega	159.280 €	59	Caja Rural de Cheste	53.027 €	89	Caixa Rural de Albalat dels Sorells	24.924 €
30	Caja Rural de Tenerife (Cajasieta)	373.727 €	60	Caixa Rural de Turis	37.774 €	90	Crédit Valencia**	271.139 €
						Total		38.569.194 €

* Activo total individual

** Activo total a diciembre de 2001 primer cierre contable de la entidad. No se agrega en el total activo a diciembre 2000

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Consecuencia de la expansión geográfica iniciada en 2000, la anterior relación se va modificando hasta el punto que a diciembre de 2015 únicamente 6 bancos, 6 cajas de ahorros y 62 cooperativas de crédito mantendrían el 70% de sus oficinas en su territorio natural.

Tabla 3.2.3: entidades de la banca de proximidad a diciembre de 2015

Núm. entidades	Denominación	Activo total* a diciembre de 2015 (miles de €)	Núm. entidades	Denominación	Activo total* a diciembre de 2015 (miles de €)
Bancos			Cajas de ahorros		
1	Banca Pucyo	1.402.234 €	1	Banco Mare Nostrum (BMN)	40.830.564 €
2	Bancofar	967.676 €	2	Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent	1.466.380 €
3	Banco Caixa Geral*	4.938.361 €	3	Liberbank	28.883.102 €
4	Bankoa	1.762.544 €	4	Caixa d'Estalvis de Pollença (Colonya)	497.004 €
5	Banco Caminos	2.217.075 €	5	Nova CaixaGalicia Banco	46.997.805 €
6	Banco Pastor	11.581.182 €	6	Banco Castilla La Mancha	15.888.906 €
Total		22.869.072 €	Total		134.563.761 €

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Num. entidades	Denominación	Activo total* a diciembre de 2015 (miles de €)	Num. entidades	Denominación	Activo total* a diciembre de 2015 (miles de €)	Num. entidades	Denominación	Activo total* a diciembre de 2015 (miles de €)
Cooperativas de crédito/cajas rurales								
1	Caja Rural de Almedralejo	1.469.677 €	22	Cajasiete, Caja Rural	1.889.987 €	43	Caja Rural de Casas Ibáñez	54.233 €
2	Caja Central de Orihuela	1.313.531 €	23	Caja Rural de Teruel	1.317.419 €	44	Caja Rural San José de Almassora	269.027 €
3	Caja Rural de Gijón	364.833 €	24	Caja Rural de Castilla-La Mancha	7.356.569 €	45	Caja Rural Nuestra Señora de la Esperanza de Onda	250.277 €
4	Caja Rural de Navarra	9.728.118 €	25	Caja Rural de Zamora	1.648.954 €	46	Caja Rural San José de Nules	130.258 €
5	Caja Rural de Extremadura	1.316.914 €	26	Caja Rural de Baena Nuestra Señora de Guadalupe	101.725 €	47	Caja Rural de Betxi	124.434 €
6	Caja Rural de Salamanca	849.324 €	27	Caja Rural San Roque de Almenara	32.822 €	48	Caja Rural de Guissona	625.809 €
7	Caja Rural de Soria	1.362.393 €	28	Caixa Rural de L'Alcúdia	246.173 €	49	Caja Rural de Villamalea	71.568 €
8	Caja Rural Regional San Agustín de Fuente Álam	258.583 €	29	Caja Rural Nuestra Señora del Rosario	86.214 €	50	Caja Rural de Albal	80.227 €
9	Caja Rural de Utrera	186.199 €	30	Caixa Rural Sant Vicent Ferrer de la Vall d'Uixó	104.419 €	51	Caja Rural de Villar	64.968 €
10	Caja Rural de Aragón (Bantierra)	5.304.488 €	31	Caja Rural de Cañete de las Torres Nuestra Señora del	109.922 €	52	Caja Rural La Junquera de Chilches	27.509 €
11	Caja Rural de Granada	4.890.142 €	32	Caixa Rural de Callosa d'en Sarria	148.392 €	53	Caixa Popular-Caixa Rural	1.493.892 €
12	Caixa de Crèdit dels Enginyers	2.223.783 €	33	Caja Rural Católico Agraria	339.000 €	54	Caixa Rural Sant Josep de Vilavella	52.783 €
13	Caja de Crédito de Petrel, Caja Rural	164.038 €	34	Caixa Rural La Vall San Isidro	295.942 €	55	Caixa Rural de Benicarló	228.207 €
14	Caja Laboral Popular (Laboral Kutxa)	20.947.973 €	35	Caja Rural San José de Burriana	195.131 €	56	Caja Rural San Isidro de Vilafamés	25.466 €
15	Caixa Rural Altea	233.627 €	36	Caja Rural San José de Alcora	240.974 €	57	Caixa Rural Les Coves de Vinromà	44.837 €
16	Caja Rural de Albacete, Ciudad Real y Cuenca (C	6.703.447 €	37	Caja Rural Nuestra Madre del Sol	71.151 €	58	Caixa Rural de Vinaròs	172.158 €
17	Cajas Rurales Unidas (Cajamar)	37.273.064 €	38	Caixa Rural d'Algemés	246.942 €	59	Caja Rural de Alginet	80.408 €
18	Caja Rural de Asturias	3.772.372 €	39	Caixa Rural Torrent	506.846 €	60	Caja de Arquitectos	1.429.495 €
19	Caja Rural de Burgos, Fuentepelayo, Segovia y C	1.914.289 €	40	Caja Rural San Jaime de Alquerías Niño Perdido	99.591 €	61	Caixa Rural de Albalat dels Sorells	35.178 €
20	Caja Rural de Jaén, Barcelona y Madrid	2.610.506 €	41	Caja Rural de Cheste	104.408 €	62	Caja Rural del Sur	6.475.070 €
21	Caixa Rural Galega	797.179 €	42	Caixa Rural de Turis	48.609 €			
							Total	130.611.474 €

* Activo total individual

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

De esta manera, la foto que presentábamos al inicio de este epígrafe se diluye. **Únicamente el 20,4% de las oficinas pertenecen a los territorios de los que son originales las entidades de la banca de proximidad.** Es decir, el 79,6% de las oficinas bancarias en España a diciembre de 2013 se encontraría en territorios de los cuales las entidades no eran originarias.

Por magnitudes totales las entidades de la banca de proximidad ya solo concentrarían el 17,6% de la plantilla total del sector, un volumen de activo equivalente al 11,8% del total y un 14,4% del agregado de créditos y depósitos de clientes.

Tabla 3.2.4: magnitudes de la banca de proximidad a diciembre de 2015

	Total bancos, cajas ah. y coop. cto.			Entidades de la banca de proximidad			Proporción de la banca de proximidad		
	Entidades	Oficinas bancarias	Plantilla total	Entidades	Oficinas en territorio original	Plantilla total	Entidades	Oficinas bancarias	Plantilla total
Bancos*	54	12.135	91.549	6	482	2.473	11,1%	4,0%	2,7%
Cajas de ahorros**	14	14.266	80.912	6	2.020	12.178	42,9%	14,2%	15,1%
Cooperativas de crédito	62	4.651	19.120	62	3.841	19.120	100,0%	82,6%	100,0%
Total	130	31.052	191.581	74	6.343	33.771	56,9%	20,4%	17,6%

Millones de €	Total bancos, cajas ah. y coop. cto.			Entidades de la banca de proximidad			Proporción de la banca de proximidad		
	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos
Bancos*	54	1.437.249,7 €	1.399.265,4 €	6	22.869,4 €	29.684,7 €	11,1%	1,6%	2,1%
Cajas de ahorros**	14	882.910,5 €	1.076.748,9 €	6	134.563,8 €	174.499,3 €	42,9%	15,2%	16,2%
Cooperativas de crédito	62	130.611,5 €	178.942,0 €	62	130.611,5 €	178.942,0 €	100,0%	100,0%	100,0%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	130	2.450.771,6 €	2.654.956,3 €	74	288.044,6 €	383.125,9 €	56,9%	11,8%	14,4%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** En 2013 no se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

3.3 DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA BANCA DE PROXIMIDAD

Para completar la visión de la relación anterior, respecto distribución de las oficinas de las entidades de la banca de proximidad por territorios originales o naturales y fuera de los mismos, el 47,3% de las entidades de la banca de proximidad se encuentra a diciembre de 2000 únicamente en sus territorios originales, mientras que el 19,3% de las mismas tiene oficinas en 4 o más provincias fuera de sus territorios originales o naturales. Como era de esperar, las cooperativas de crédito/cajas rurales son las entidades con mayor presencia únicamente en su territorio original o natural, representan el 42,7% de las entidades, mientras que las cajas de ahorros las que presentan una mayor tendencia a la expansión.

Tabla 3.3.1: concentración territorial de la banca de proximidad a diciembre de 2000

	Entidades únicamente en territorio original o natural		Entidades de la banca de proximidad Entidades en 3 o menos provincias fuera de territorio original o natural		Entidades en 4 o mas provincias fuera de territorio original o natural	
Bancos	3	2,0%	10	6,7%	10	6,7%
Cajas de ahorros	4	2,7%	16	10,7%	17	11,3%
Cooperativas de crédito	64	42,7%	24	16,0%	2	1,3%
Total banca de proximidad	71	47,3%	50	33,3%	29	19,3%

	Entidades de la banca de proximidad		
	Media de provincias consideradas territorio original o natural	Proporción de oficinas en territorio original o natural	Media de provincias no territorio original o natural
Bancos	4,1	89,5%	8,1
Cajas de ahorros	1,4	86,4%	5,8
Cooperativas de crédito	1,3	92,2%	2,0
Total banca de proximidad	2,2	88,7%	5,3

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

En media a diciembre de 2000, el número de provincias medio considerado territorio original o natural de la banca de proximidad es de 2,2 provincias, cercano a una provincia en cooperativas de crédito/cajas rurales. Por su lado, la media de oficinas fuera del territorio original o natural es de 5,3 provincias, casi seis en el caso de cajas de ahorros, lo que pone de manifiesto el proceso de expansión iniciado tras la liberalización de la apertura de oficinas de cajas de ahorros de diciembre de 1979²⁷ promulgada por José Luis leal Maldonado.

Respecto a la concentración de oficinas en sus territorios originales, el 88,7% de las oficinas de estas entidades de la banca de proximidad se concentraba en los territorios originales o naturales de las mismas, claramente por encima de la restricción fijada del 70%.

Esta foto varía radicalmente a diciembre 2015. Las entidades que pertenecen a este modelo profundizan en su estrategia de banca de proximidad, incrementándose hasta el 56,8% el número de entidades que posee oficinas en sus territorios originales o naturales. Mientras tanto se incrementa ligeramente la proporción de entidades de la banca de proximidad que presentan oficinas en 4 o más provincias fuera de sus territorios originales o naturales.

Lo que supone dos movimientos divergentes, algunas entidades de la banca de proximidad profundizan en su modelo mientras que otras aumentan la presencia fuera de sus territorios originales o naturales.

²⁷ Orden de 20 de diciembre de 1979 por la que se regula la apertura de oficinas por las cajas de ahorro que figuran inscritas en el Registro Especial creado por Decreto-ley de 21 de noviembre de 1929. (disponible en http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-1979-30061)

Tabla 3.3.2: concentración territorial de la banca de proximidad a diciembre de 2015

	Entidades únicamente en territorio original o natural	Entidades de la banca de proximidad Entidades en 3 o menos provincias fuera de territorio original o natural	Entidades en 4 o más provincias fuera de territorio original o natural
Bancos	0 0,0%	5 3,3%	1 0,7%
Cajas de ahorros	1 0,7%	1 0,7%	4 2,7%
Cooperativas de crédito	41 27,3%	10 6,7%	11 7,3%
Total banca de proximidad	42 56,8%	16 21,6%	16 21,6%

	Entidades de la banca de proximidad		
	Media de provincias consideradas territorio original o natural	Proporción de oficinas en territorio original o natural	Media de provincias no territorio original o natural
Bancos	6,2	92,5%	3,3
Cajas de ahorros	3,0	78,5%	16,4
Cooperativas de crédito	1,6	85,9%	6,1
Total banca de proximidad	3,6 	84,0%	8,6

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

En lo que respecta a la distribución por provincias de la banca de proximidad, a diciembre 2000 ésta se concentra en el levante peninsular, especialmente en Castellón y Valencia en cuanto al número de entidades, mientras que en Barcelona, Valencia y Sevilla en lo que se refiere al número de oficinas²⁸.

Tabla 3.3.3: distribución provincial de la banca de proximidad a diciembre de 2000

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	8	176	1,44%	Castellón	21	185	1,52%	Lleida	2	3	0,02%	Segovia	4	111	0,91%
Albacete	5	156	1,28%	Ciudad Real	3	153	1,25%	Lugo	5	127	1,04%	Sevilla	8	567	4,65%
Alicante	8	201	1,65%	Córdoba	8	316	2,59%	Madrid	6	8	0,07%	Soria	3	110	0,90%
Almería	4	233	1,91%	Coruña, A	6	254	2,08%	Málaga	4	155	1,27%	Tarragona	2	203	1,66%
Asturias	8	515	4,22%	Cuenca	3	150	1,23%	Murcia	7	472	3,87%	Teruel	3	89	0,73%
Ávila	2	97	0,80%	Girona	2	130	1,07%	Navarra	5	445	3,65%	Toledo	2	312	2,56%
Badajoz	6	391	3,21%	Granada	2	405	3,32%	Orense	5	217	1,78%	Valencia	18	540	4,43%
Baleares	6	455	3,73%	Guadalajara	2	57	0,47%	Palencia	2	33	0,27%	Valladolid	5	174	1,43%
Barcelona	11	1.084	8,9%	Guipúzcoa	8	321	2,63%	Palmas, Las	3	151	1,24%	Vizcaya	8	216	1,77%
Burgos	4	356	2,92%	Huelva	3	201	1,65%	Pontevedra	5	417	3,42%	Zamora	2	79	0,65%
Cáceres	4	201	1,65%	Huesca	3	160	1,31%	Rioja, La	4	131	1,07%	Zaragoza	8	417	3,42%
Cádiz	3	173	1,42%	Jaén	3	175	1,44%	Salamanca	3	220	1,80%	Ceuta			
Cantabria	2	141	1,16%	León	6	90	0,74%	S. C. Tenerife	4	222	1,82%	Melilla			
												Total 2000		12.195	

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

²⁸ A estos efectos se podría considerar que 7 o más entidades o 300 o más oficinas de la banca de proximidad en la misma provincia es un número relevante.

A diciembre 2015, la banca de proximidad mantiene su concentración por número de entidades en el levante peninsular mientras que en número de oficinas la banca de proximidad reduce su presencia en el territorio nacional.

Tabla 3.3.4: distribución provincial de la banca de proximidad a diciembre de 2015

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	3	59	0,93%	Castellón	18	120	1,89%	Lleida	2	3	0,05%	Segovia	1	29	0,46%
Albacete	4	157	2,48%	Ciudad Real	3	148	2,33%	Lugo	5	151	2,38%	Sevilla	5	148	2,33%
Alicante	7	159	2,51%	Córdoba	7	90	1,42%	Madrid	4	11	0,17%	Soria	1	37	0,58%
Almería	1	171	2,70%	Coruña, A	5	309	4,87%	Málaga	4	123	1,94%	Tarragona	2	2	0,03%
Asturias	6	315	4,97%	Cuenca	2	146	2,30%	Murcia	6	385	6,07%	Teruel	1	72	1,14%
Ávila				Girona	2	2	0,03%	Navarra	3	189	2,98%	Toledo	2	317	5,00%
Badajoz	5	315	4,97%	Granada	3	330	5,20%	Orense	4	128	2,02%	Valencia	15	376	5,93%
Baleares	6	226	3,56%	Guadalajara	1	9	0,14%	Palencia	1	16	0,25%	Valladolid	4	58	0,91%
Barcelona	3	13	0,2%	Guipúzcoa	4	134	2,1%	Palmas, Las	3	51	0,8%	Vizcaya	5	116	1,8%
Burgos	1	54	0,85%	Huelva	1	76	1,20%	Pontevedra	3	265	4,18%	Zamora	1	68	1,07%
Cáceres	5	209	3,29%	Huesca	1	83	1,31%	Rioja, La	1	24	0,38%	Zaragoza	4	187	2,95%
Cádiz	3	48	0,76%	Jaén	1	142	2,24%	Salamanca	1	50	0,79%	Ceuta			
Cantabria	2	139	2,19%	Léon	2	4	0,06%	S. C. Tenerife	3	79	1,25%	Melilla			
												Total 2013		6.343	

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

En el Anexo VIII se presenta el detalle de la banca de proximidad por provincias y los agregados provinciales de entidades y oficinas de la banca de proximidad.

4 EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA BANCA DE PROXIMIDAD EN ESPAÑA: ENTIDADES, OFICINAS Y NEGOCIO

Como se describe en el epígrafe 1.4, ESTRUCTURA DE ESTE TRABAJO, en el presente capítulo se quiere dar una visión agregada y longitudinal de la relevancia de la banca de proximidad en España. A estos efectos se realiza una descripción de la evolución del número de entidades que forman la banca de proximidad y su concentración de oficinas, activo total, negocio minorista (créditos más depósitos a la clientela) y empleados respecto al total sector bancario español de forma agregada desde 2000 a 2015.

4.1 EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE ENTIDADES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD Y DE SU IMPORTANCIA RELATIVA

Desde diciembre de 2000 a diciembre de 2015 la capacidad instalada en España se ha reducido significativamente. El número de entidades se ha reducido un 40,9% mientras que el número de oficinas lo ha hecho en un 20,7% y la plantilla en un 17,9%. Si tomamos como base de partida diciembre de 2008, momento en el finaliza el proceso de expansión iniciado en 2000 y en el que se inicia la crisis económica y financiera, la reducción de estas dos última magnitudes se incrementaría significativamente hasta el 31,9% y 27,1%, respectivamente.

Tabla 4.1.1: número de entidades, oficinas y plantilla de la banca española desde diciembre de 2000

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Número de entidades							
Bancos*	83	62	54	54	54	-34,9%	-12,9%
Cajas de ahorros**	47	45	15	14	14	-70,2%	-68,9%
Cooperativas de crédito	90	81	65	63	62	-31,1%	-23,5%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	220	188	134	131	130	-40,9%	-30,9%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Número de oficinas bancarias							
Bancos*	15.900	15.435	13.864	12.772	12.135	-23,7%	-21,4%
Cajas de ahorros**	19.295	25.033	15.304	14.661	14.268	-26,1%	-43,0%
Cooperativas de crédito	3.948	5.140	4.651	4.693	4.651	17,8%	-9,5%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	39.143	45.608	33.819	32.126	31.054	-20,7%	-31,9%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Plantilla total de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito							
Bancos*	118.261	107.775	99.486	96.863	91.549	-22,6%	-15,1%
Cajas de ahorros**	102.156	133.958	86.816	82.140	80.912	-20,8%	-39,6%
Cooperativas de crédito	12.835	20.941	18.910	19.046	19.120	49,0%	-8,7%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	233.252	262.674	205.212	198.049	191.581	-17,9%	-27,1%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** No se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Solo el subsector de cooperativas de crédito/cajas rurales incrementa su capacidad de producción, el número de oficinas en el periodo 2000 a 2015 se incrementa un 17,8% mientras que la plantilla se incrementa un 49%.

Siendo esta reducción del agregado de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales especialmente significativa, la reducción de la capacidad instalada de la banca de proximidad es mucho más drástica, poniendo de manifiesto una de las características de los procesos de integración: el incremento de los ratios de concentración bancaria.

Tabla 4.1.2: número de entidades, oficinas y plantilla de la banca de proximidad desde diciembre de 2000

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Entidades de la banca de proximidad							
Bancos	23	12	8	6	6	-73,9%	-50,0%
Cajas de ahorros	37	25	6	5	6	-83,8%	-76,0%
Cooperativas de crédito	90	81	65	63	62	-31,1%	-23,5%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	150	118	79	74	74	-50,7%	-37,3%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Oficinas bancarias en los territorios originales o naturales de la banca de proximidad							
Bancos	2.490	1.340	706	478	482	-80,6%	-64,0%
Cajas de ahorros	6.065	4.253	1.870	1.518	2.020	-66,7%	-52,5%
Cooperativas de crédito	3.640	4.219	3.962	3.932	3.841	5,5%	-9,0%
Total	12.195	9.812	6.538	5.928	6.343	-48,0%	-35,4%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Plantilla total de las entidades de la banca de proximidad							
Bancos	17.273	9.657	3.777	2.438	2.473	-85,7%	-74,4%
Cajas de ahorros	40.675	28.787	12.178	10.135	12.178	-70,1%	-57,7%
Cooperativas de crédito	12.835	16.739	18.910	19.046	19.120	49,0%	14,2%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	70.783	55.183	34.865	31.619	33.771	-52,3%	-38,8%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

El número de entidades incluido en el concepto de banca de proximidad se ha reducido en el periodo 2000 a 2015 en un 50,7% mientras que las oficinas lo ha hecho en un 48% y la plantilla en un 52,3%. Por tipo de entidades, los bancos y las cajas de ahorros son los dos subsectores que mayor han contribuido a la reducción del número entidades, oficinas y plantilla de la banca de proximidad en España. No obstante, también es significativa la reducción de casi de un tercio del censo de entidades de la banca de proximidad que representan las cooperativas de crédito/cajas rurales. Sin embargo, en términos de oficinas en sus territorios originales y plantilla la banca de proximidad en cooperativas de crédito/cajas rurales se incrementa en un 5,5% y 49%, respectivamente.

A diferencia que la capacidad instalada, en términos de negocio, tanto el sector en su conjunto como la banca de proximidad, crece respecto al año 2000, no así si la comparativa se realiza frente a 2008. El activo total de la banca de proximidad se reduce desde diciembre de 2008 en un 24,3%, frente a la reducción del sector que se reduce en este mismo periodo en un 13%. Solo la banca de proximidad que representan las cooperativas de crédito/cajas rurales presenta un comportamiento divergente frente al resto, creciendo en un 46,9% frente al año 2008 en activo total.

Tabla 4.1.3: activo total de la banca española y de la banca de proximidad desde diciembre de 2000

Millones de €	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Activo total de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito							
Bancos*	610.172,0	1.482.963,1	1.392.056,2	1.450.632,9	1.437.249,7	135,5%	-3,1%
Cajas de ahorros**	400.410,6	1.221.169,2	981.998,8	930.502,4	882.910,5	120,5%	-27,7%
Cooperativas de crédito	38.569,2	113.009,9	135.018,6	131.479,1	130.611,5	238,6%	15,6%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	1.049.151,8	2.817.142,2	2.509.073,6	2.512.614,4	2.450.771,6	133,6%	-13,0%

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Millones de €	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Activo total de las entidades de la banca de proximidad							
Bancos	50.009,8	72.724,0	27.129,9	22.927,9	22.869,4	-54,3%	-68,6%
Cajas de ahorros	137.931,0	219.708,8	120.632,0	100.772,7	134.563,8	-2,4%	-38,8%
Cooperativas de crédito	38.569,2	87.856,1	135.018,6	131.479,1	130.611,5	238,6%	48,7%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	226.510,0	380.288,9	282.780,5	255.179,7	288.044,6	27,2%	-24,3%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** No se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Si en lugar de total activo nos quedáramos con las partidas que hacen referencia a la actividad más puramente bancaria: créditos más depósitos de la clientela, las entidades de la banca de proximidad incrementan el negocio desde diciembre de 2000 en un 19,9%, frente al total sector que lo incrementa en este mismo periodo en un 125,2%. Respecto a 2008, la banca de proximidad reduce el negocio un 33,2% frente al total sector que lo reduce un 21,7%.

Tabla 4.1.4: créditos más depósitos a la clientela de la banca española y de la banca de proximidad desde diciembre de 2000

Millones de €	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Créditos más depósitos a la clientela total de bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito							
Bancos*	598.754,6	1.509.575,9	1.437.504,7	1.451.756,5	1.399.265,4	133,7%	-7,3%
Cajas de ahorros**	522.443,9	1.703.228,8	1.161.559,6	1.071.623,6	1.076.748,9	106,1%	-36,8%
Cooperativas de crédito	57.782,8	178.706,7	176.597,6	176.248,7	178.942,0	209,7%	0,1%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	1.178.981,2	3.391.511,4	2.775.661,9	2.699.628,8	2.654.956,3	125,2%	-21,7%

Millones de €	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Créditos más depósitos de la clientela de las entidades de la banca de proximidad							
Bancos	66.165	103.518	35.769	27.030	29.685	-55,1%	-71,3%
Cajas de ahorros	195.626,5	330.749,3	144.533,4	126.960	174.499	-10,8%	-47,2%
Cooperativas de crédito	57.782,8	139.628,4	176.597,6	176.248,7	178.942,0	209,7%	28,2%
Total bancos, cajas ah. y coop. cto.	319.574,3	573.895,5	356.899,6	330.239,1	383.125,9	19,9%	-33,2%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** No se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

En conclusión, consecuencia del proceso de concentración del sector bancario español, se puede concluir que se reduce la importancia de la banca de proximidad dentro del sector bancario español:

- Se reduce significativamente la capacidad instalada:

- El número de entidades de la banca de proximidad pasa de representar el 68,2% del conjunto del sector al 56,9%.
- Las oficinas que representaban el 31,3% a diciembre de 2000, una de cada tres, pasan a representar el 20,4% a diciembre de 2015, una de cada cinco.
- La plantilla que concentraba un 30,3% pasa a representar un 17,6%.
- Se diluye sensiblemente el negocio que concentra la banca de proximidad:
 - En cuanto al activo total, a diciembre de 2000 representaba el 21,6% mientras que a diciembre de 2015 únicamente el 11,8%.
 - Y, finalmente, y lo que representa la mayor caída en términos de negocio, los créditos más depósitos a la clientela que representaba el 27,1% (casi uno euro de cada cuatro) se reduce a menos del 14,4% del total sector bancario español.

Tabla 4.1.5: la banca de proximidad dentro de cada subsector desde diciembre de 2000

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Proporción de las entidades de la banca de proximidad							
Bancos	27,7%	19,4%	14,8%	11,1%	11,1%	-59,9%	-42,6%
Cajas de ahorros	78,7%	55,6%	40,0%	35,7%	42,9%	-45,6%	-22,9%
Cooperativas de crédito	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%
Total	68,2%	62,8%	59,0%	56,5%	56,9%	-16,5%	-9,3%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Proporción de las oficinas de la banca de proximidad en territorio original o natural							
Bancos	15,7%	8,7%	5,1%	3,7%	4,0%	-74,6%	-54,2%
Cajas de ahorros	31,4%	17,0%	12,2%	10,4%	14,2%	-55,0%	-16,7%
Cooperativas de crédito	92,2%	82,1%	85,2%	83,8%	82,6%	-10,4%	0,6%
Total	31,2%	21,5%	19,3%	18,5%	20,4%	-34,4%	-5,1%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Proporción de la plantilla de las entidades de la banca de proximidad							
Bancos	14,6%	9,0%	3,8%	2,5%	2,7%	-81,5%	-69,9%
Cajas de ahorros	39,8%	21,5%	14,0%	12,3%	15,1%	-62,2%	-30,0%
Cooperativas de crédito	100,0%	79,9%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	25,1%
Total	30,3%	21,0%	17,0%	16,0%	17,6%	-41,9%	-16,1%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Proporción del activo total de las entidades de la banca de proximidad							
Bancos	8,2%	4,9%	1,9%	1,6%	1,6%	-80,6%	-67,6%
Cajas de ahorros	34,4%	18,0%	12,3%	10,8%	15,2%	-55,8%	-15,3%
Cooperativas de crédito	100,0%	77,7%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	28,6%
Total	21.6%	13.5%	11.3%	10.2%	11.8%	-45.6%	-12.9%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Proporción de los créditos más depósitos de la clientela de las entidades de la banca de proximidad							
Bancos	11,1%	6,9%	2,5%	1,9%	2,1%	-80,8%	-69,1%
Cajas de ahorros	37,4%	19,4%	12,4%	11,8%	16,2%	-56,7%	-16,5%
Cooperativas de crédito	100,0%	78,1%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%	28,0%
Total	27,1%	16,9%	12,9%	12,2%	14,4%	-46,8%	-14,7%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Es muy revelador del modelo de banca resultante tras el proceso de integración y reestructuración del sector observar como a diciembre de 2015 únicamente 4 de cada 100 oficinas de bancos o 14 de cada 100 de cajas de ahorros se encuentran en los territorios originales o naturales de las entidades de la banca de proximidad, mientras que son 79 de cada 100 en el caso de las cooperativas de crédito/cajas rurales.

En términos de negocio 2,1 euros de cada cien gestionados por el subsector de bancos lo gestiona un banco dedicado a la banca de proximidad o 16,2 euros de cada cien son gestionados por una caja de ahorros dedicada a este modelo. Sin embargo, todo el negocio en cooperativas de crédito/cajas rurales se gestiona por una entidad dedicada a la banca de proximidad. **En conclusión, las cajas de ahorros han abandonado su vocación y naturaleza territorial transitando hacia el modelo que podríamos definir bancario global.**

Igualmente se pone de manifiesto una cierta transición en las cooperativas de crédito/cajas rurales, ya que la proporción de oficinas en sus territorios originales o naturales se ha reducido de 92 oficinas de cada 100 a diciembre de 2000 a 86 de cada 100 a diciembre de 2013 como consecuencia del incremento de oficinas del subsector de cooperativas de crédito del 17,8% en el periodo 2000 a 2013. En conclusión, **las cooperativas de crédito/cajas rurales incrementan el número de oficinas totales incrementando ligeramente también el número de oficinas en sus territorios originales o naturales** (incremento del 5,5% de las oficinas frente al año 2000).

Como consecuencia de esta tendencia las cooperativas de crédito/cajas rurales ganan protagonismo en la banca de proximidad en las cinco variables mencionadas, muy por encima de su posición relativa dentro del sector bancario español.

Tabla 4.1.6: importancia relativa de las cooperativas de crédito/cajas rurales en la banca de proximidad desde diciembre de 2000

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Proporción de las cooperativas de crédito sobre el agregado de los tres subsectores							
Entidades	40,9%	43,1%	48,5%	48,1%	47,7%	16,6%	10,7%
Oficinas bancarias en territorio original	10,1%	11,3%	13,8%	14,6%	15,0%	48,5%	32,9%
Plantilla	5,5%	8,0%	9,2%	9,6%	10,0%	81,4%	25,2%
Activo total	3,7%	4,0%	5,4%	5,2%	5,3%	45,0%	32,9%
Créditos más depósitos a la clientela	4,9%	5,3%	6,4%	6,5%	6,7%	37,5%	27,9%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Proporción de las cooperativas de crédito sobre la banca de proximidad							
Entidades	60,0%	68,6%	82,3%	85,1%	83,8%	39,6%	22,1%
Oficinas bancarias en territorio original	29,8%	43,0%	60,6%	66,3%	60,6%	102,9%	40,8%
Plantilla	18,1%	30,3%	54,2%	60,2%	56,6%	212,2%	86,6%
Activo total	17,0%	23,1%	47,7%	51,5%	45,3%	166,3%	96,3%
Créditos más depósitos a la clientela	18,1%	24,3%	49,5%	53,4%	46,7%	158,3%	92,0%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

A diciembre de 2015, las cooperativas de crédito/cajas rurales son la figura emergente de la banca de proximidad en España tras el proceso de integración y reestructuración del sector bancario español:

- Más de tres cuartos (83,8%) de las entidades de la banca de proximidad son cooperativas de crédito/cajas rurales.
- Casi dos tercios (60,6%) de las oficinas en territorio original o natural de la banca de proximidad pertenecen a las cooperativas de crédito/cajas rurales, frente a un tercio a diciembre de 2000.
- Más del 50% de las personas involucradas en la banca de proximidad pertenecen a las cooperativas de crédito/cajas rurales (56,6%).
- Casi la mitad (45,3%) de los activos y de los créditos más depósitos a la clientela (46,7%) de la banca de proximidad están concentrados en cooperativas/cajas rurales, frente a menos de un cuarto a diciembre de 2000.

4.2 ALGUNAS IMPLICACIONES ADICIONALES DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN BANCARIA SOBRE LOS SERVICIOS BANCARIOS A LOS CLIENTES DE LA BANCA DE PROXIMIDAD

Consecuencia del intenso proceso de integración bancaria del sector bancario español desde 2000 y 2008 a 2015, cuyos coletazos se han prolongado hasta la actualidad, con carácter general se ha observado:

- **Reducción de la capacidad instalada (entidades, oficinas y plantilla, tanto empleados de la red de oficinas como de servicios centrales), especialmente en aquellos subsectores donde el proceso de integración ha sido más intenso, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales.**

Tabla 4.2.1: número de entidades, oficinas y plantilla desde 2000

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Número de entidades							
Bancos*	83	62	54	54	54	-34,9%	-12,9%
Cajas de ahorros**	47	45	15	14	14	-70,2%	-68,9%
Cooperativas de crédito	90	81	65	63	62	-31,1%	-23,5%
Total	220	188	134	131	130	-40,9%	-30,9%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Oficinas bancarias							
Bancos*	15.900	15.435	13.864	12.772	12.135	-23,7%	-21,4%
Cajas de ahorros**	19.295	25.033	15.304	14.661	14.266	-26,1%	-43,0%
Cooperativas de crédito	3.948	5.140	4.651	4.693	4.651	17,8%	-9,5%
Total	39.143	45.608	33.819	32.126	31.052	-20,7%	-31,9%

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Plantilla							
Bancos*	118.261	107.775	96.863	96.863	91.549	-22,6%	-15,1%
Cajas de ahorros**	102.156	133.958	82.140	82.140	80.912	-20,8%	-39,6%
Cooperativas de crédito	12.835	20.941	19.046	19.046	19.120	49,0%	-8,7%
Total	233.252	262.674	198.049	198.049	191.581	-17,9%	-27,1%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** No se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

- **Incremento del volumen medio por entidad** medido en términos de activos totales y créditos más depósitos de la clientela, así como el activo medio por entidad de las cinco

mayores entidades de cada subsector por volumen de activo, especialmente en aquellos subsectores donde el proceso de integración ha sido más intenso, cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales.

Tabla 4.2.2: activo total y créditos más depósitos a la clientela desde 2000 (media por entidad)

Millones de €	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Activo total medio por entidad							
Bancos*	7.351	23.919	25.779	26.864	26.616	262,0%	11,3%
Cajas de ahorros**	8.519	27.137	65.467	66.464	63.065	640,3%	132,4%
Cooperativas de crédito	429	1.395	2.077	2.087	2.107	391,6%	51,0%
Total	4.769	14.985	18.724	19.180	18.852	295,3%	25,8%

Millones de €	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Créditos más depósitos a la clientela medio por entidad							
Bancos*	7.214	24.348	26.620	26.884	25.912	259,2%	6,4%
Cajas de ahorros**	11.116	37.850	77.437	76.545	76.911	591,9%	103,2%
Cooperativas de crédito	642	2.206	2.717	2.798	2.886	349,5%	30,8%
Total	5.359	18.040	20.714	20.608	20.423	281,1%	13,2%

Millones de €	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Activo total 5 mayores entidades medio por entidad							
Bancos	90.858	226.134	239.873	252.326	252.992	178,4%	11,9%
Cajas de ahorros	42.781	136.818	146.291	138.063	132.188	209,0%	-3,4%
Cooperativas de crédito	3.520	13.071	17.294	16.112	15.629	343,9%	19,6%
Total	45.720	125.341	134.486	135.500	133.603	192,2%	6,6%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** No se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

- **Fortalecimiento del poder de mercado de las cinco mayores entidades** de cada subsector medido como proporción de los activos que concentran las cinco primeras entidades por volumen de activo respecto al total del subsector.

Tabla 4.2.3: proporción del activo total de las 5 mayores entidades

	Año					Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2008	2013	2014	2015		
Proporción de los activos totales de las 5 primeras entidades por volumen							
Bancos	74,5%	76,2%	86,2%	87,0%	88,0%	18,2%	15,4%
Cajas de ahorros	53,4%	56,0%	74,5%	74,2%	74,9%	40,1%	33,6%
Cooperativas de crédito	45,6%	57,8%	64,0%	61,3%	59,8%	31,1%	3,5%
Total	65,4%	66,7%	80,4%	80,9%	81,8%	25,1%	22,5%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

- **Profundización en la bipolarización del sector bancario español**, sin embargo de forma muy asimétrica, ya que la proporción de negocio que concentra el subsector de banca es mucho mayor que el de la banca de proximidad.

Tabla 4.2.4: proporción de la banca de proximidad a 2008 y 2015 sobre el total sector (número de entidades, oficinas en territorio original y plantilla)

2008	Entidades de la banca de proximidad			Resto de entidades			Proporción de la banca de proximidad		
	Entidades	Oficinas en territorio original	Plantilla total	Entidades	Oficinas bancarias	Plantilla total	Entidades	Oficinas bancarias	Plantilla total
Bancos*	12	1.340	9.657	50	14.469	98.118	19,4%	8,5%	40,0%
Cajas de ahorros**	25	4.253	28.787	20	22.363	105.171	55,6%	16,0%	56,3%
Cooperativas de crédito	81	4.219	16.739	0	1.537	4.202	100,0%	73,3%	91,6%
Total	118	9.812	55.183	70	38.369	207.491	62,8%	20,4%	59,0%

2015	Entidades de la banca de proximidad			Resto de entidades			Proporción de la banca de proximidad		
	Entidades	Oficinas en territorio original	Plantilla total	Entidades	Oficinas bancarias	Plantilla total	Entidades	Oficinas bancarias	Plantilla total
Bancos*	6	482	2.473	48	11.169	89.076	11,1%	4,1%	1,4%
Cajas de ahorros**	6	2.020	12.178	8	12.563	68.734	42,9%	13,9%	1,4%
Cooperativas de crédito	62	3.841	19.120	0	323	0	100,0%	92,2%	2,9%
Total	74	6.343	33.771	56	24.055	157.810	56,9%	20,9%	2,0%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** No se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Tabla 4.2.5: proporción de la banca de proximidad a 2008 y 2015 sobre el total sector (número de entidades, activo total y total crédito más depósitos de la clientela)

2008	Entidades de la banca de proximidad			Resto de entidades			Proporción de la banca de proximidad		
	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos
Millones de €									
Bancos*	12	72.724,0 €	103.517,8 €	50	1.410.239,1 €	1.406.058,0 €	19,4%	4,9%	6,8%
Cajas de ahorros**	25	219.708,8 €	330.749,3 €	20	1.001.460,4 €	1.372.479,5 €	55,6%	18,0%	24,8%
Cooperativas de crédito	81	113.009,9 €	139.628,4 €	0	- €	39.078,3 €	100,0%	100,0%	100,0%
Total	118	405.442,7 €	573.895,5 €	70	2.411.699,5 €	2.817.615,9 €	62,8%	14,4%	19,2%

2015	Entidades de la banca de proximidad			Resto de entidades			Proporción de la banca de proximidad		
	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos	Entidades	Activo total	Total créditos más depósitos
Bancos*	6	22.869,4 €	29.684,7 €	48	1.414.380,3 €	1.369.580,8 €	11,1%	1,6%	1,6%
Cajas de ahorros**	6	134.563,8 €	174.499,3 €	8	748.346,7 €	902.249,6 €	42,9%	15,2%	18,0%
Cooperativas de crédito	62	130.611,5 €	178.942,0 €	0	- €	- €	100,0%	100,0%	63202,9%
Total	74	288.044,6 €	383.125,9 €	56	2.162.727,0 €	2.271.830,4 €	56,9%	11,8%	13,3%

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** No se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Tabla 4.2.6: activo total medio por entidad de la banca de proximidad y resto de entidades a 2008 y 2015

2008		Activo total medio	
		Banca de proximidad	Resto entidades
<i>Millones de €</i>			
Bancos*		804,8 €	28.204,8 €
Cajas de ahorros**		1.151,5 €	50.073,0 €
Cooperativas de crédito		206,7 €	n/a
Total		467,7 €	34.452,8 €

2015		Activo total medio	
		Banca de proximidad	Resto entidades
<i>Millones de €</i>			
Bancos*		3.811,6 €	29.466,3 €
Cajas de ahorros**		22.427,3 €	93.543,3 €
Cooperativas de crédito		2.106,6 €	n/a
Total		3.892,5 €	38.620,1 €

* No incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación

** No se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Pero al tiempo también se observa:

- **Ampliación geográfica de los mercados naturales.** Fruto del proceso de integración, bien de forma voluntaria u obligada por la recapitalización, se crean mercados naturales de tamaño mucho mayor, por tanto, el repliegue a los mercados o territorios originales potencia la territorialidad en algunos casos. El número de provincias consideradas mercados o territorios naturales de las entidades de la banca de proximidad se amplía en bancos y cooperativas de crédito/cajas rurales y de forma más significativa en cajas de ahorros, en línea con el número medio de antiguas entidades que participan en la

creación de la nueva²⁹. De 1,3 provincias consideradas mercados o territorios naturales de media para una caja de ahorros de la banca de proximidad en 2008 se pasa a 3,2 en 2013.

Tabla 4.2.7: concentración territorial de la banca de proximidad a 2008 y 2015

2008	Entidades de la banca de proximidad		
	Media de provincias consideradas territorio original o natural	Proporción de oficinas en territorio original o natural	Media de provincias no territorio original o natural
Bancos	4,4	81,4%	12,1
Cajas de ahorros	1,4	80,4%	7,5
Cooperativas de crédito	1,4	91,5%	3,7
Total	2,4	85,3%	7,7

2015	Entidades de la banca de proximidad		
	Media de provincias consideradas territorio original o natural	Proporción de oficinas en territorio original o natural	Media de provincias no territorio original o natural
Bancos	6,2	92,5%	3,3
Cajas de ahorros	3,0	78,4%	16,4
Cooperativas de crédito	1,6	85,9%	6,1
Total	3,6	84,0%	8,6

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

A la vista de los datos, y consecuencia del intenso proceso de reestructuración y concentración en el subsector de cajas de ahorros, se identifican dos movimientos contrapuestos:

- Se intensifica la orientación territorial para muchas de las entidades surgidas de estos procesos, tanto pertenecientes al grupo de la banca de proximidad a diciembre de 2000 como para las que se encontraban fuera de este modelo. Entidades como Banco Grupo Caja3, Liberbank, Banco Castilla La Mancha, Nova CaixaGalicia Banco, Catalunya Banc (CX), Unimm y Cajasol, Banco Mare Nostrum (BMN), Banco CEISS y Banca Cívica, resurgen como entidades mucho más orientadas a sus mercados originales o naturales, probablemente por sus compromisos con la Comisión Europea. No obstante, esta primera conclusión la debemos corregir ya que muchas de las anteriores finalmente acaban integradas en grupos no orientados a la banca de proximidad.

²⁹ En media, los bancos de cajas de ahorros son creados por acuerdo de, al menos, tres entidades.

- Mientras que es al contrario en aquellas entidades que no han necesitado ayudas públicas como Ibercaja Banco³⁰, Kutxabank, Cajasur Banco, Caixabank o Unicaja Banco³¹. Bankia, por su parte, no incrementa su orientación territorial salvo si consideráramos que la integración del resto de cajas de ahorros supone considerar los territorios originales de estas últimas un territorio natural para Bankia, en cuyo caso esta entidad también presentaría un número de oficinas en territorios naturales por encima del criterio cualitativo fijado para este estudio (70%).

³⁰ Por el periodo temporal al que nos referimos, se está considerando antes de la integración del Banco Grupo Caja3.

³¹ Igualmente, sin incluir la integración dentro del grupo de Banco CEISS.

5 RELACIÓN ENTRE ESTRATEGIAS DE PROXIMIDAD Y RESISTENCIA A LA CRISIS

Como se describe en el epígrafe 1.4, ESTRUCTURA DE ESTE TRABAJO, en el presente capítulo se tratan de identificar de forma individual, longitudinal y transversal posibles vulnerabilidades introducidas durante el periodo de expansión que han podido condicionar la capacidad de enfrentar la crisis económica y financiera en las entidades que no se han mantenido fieles al modelo de banca de proximidad frente a aquellas que lo han mantenido, incluso fortalecido.

5.1 METODOLOGÍA DE ELABORACIÓN DE ESTE ESTUDIO

5.1.1 Subsectores de las entidades de crédito incluidas en el estudio

Dado que

- i. el objeto principal de este estudio es determinar si las entidades que han permanecido fieles a su naturaleza de banca de proximidad han soportado los retos de la crisis económica y financiera con mayor solvencia que aquellas entidades que abandonaron este modelo,
- ii. la banca de proximidad, como hemos visto en el capítulo anterior, se ha concentrado en los subsectores de cajas de ahorros y cooperativas de crédito y
- iii. la presencia del subsector de bancos en la banca de proximidad a lo largo del periodo de estudio ha sido testimonial, fundamentalmente concentrado en los bancos regionales del Grupo Banco Popular que entre 2007 y 2009 son absorbidos por la matriz renunciando al modelo de banca de proximidad,

a efectos de analizar la capacidad de enfrentar la crisis económica y financiera en las entidades que se han mantenido fieles al modelo de banca de proximidad y en aquellas que lo han

abandonado nos vamos a centrar exclusivamente en estos dos subsectores de cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Tal como definimos en el epígrafe 2.3.2, Perímetro de la banca de proximidad a efectos de este estudio, utilizaremos la combinación de dos condiciones para identificar las cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales de la banca de proximidad:

- **Una cuantitativa: aquellas cuyo volumen de activos se encontraba por debajo de los 10.000 millones de euros a diciembre de 2000.**
- **Una cualitativa: aquellas entidades con un marcado origen territorial o que operen fundamentalmente en un área geográfica limitada**, sea municipio, comarca, provincia o región. Para racionalizar esta limitación geográfica, utilizaremos por unidad territorial la provincia y un ratio del 70% o superior de las oficinas. No obstante, mientras no se supere la condición cuantitativa la entidad se mantendrá en el grupo de la banca de proximidad.

Esta selección supone una muestra a diciembre de 2000 de 47 cajas de ahorros, de las cuales 37 se incluirían en el concepto de banca de proximidad (un 78,7%), y 90 cooperativas de crédito, todas ellas incluidas dentro de este modelo, según los mencionados criterios.

Tabla 5.1.1.1: número de entidades totales y de la banca de proximidad a diciembre de 2000³²

Número de entidades	Entidades		
	Totales	B. proxim.	%
Cajas de ahorros	47	37	78,7%
Cooperativas de crédito	90	90	100,0%
Total	137	127	92,7%

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Entre las cajas de ahorros que por tamaño de balance no encajarían en el criterio de banca de proximidad a diciembre de 2000 se encontraban:

- Caixa d'Estalvis de Catalunya

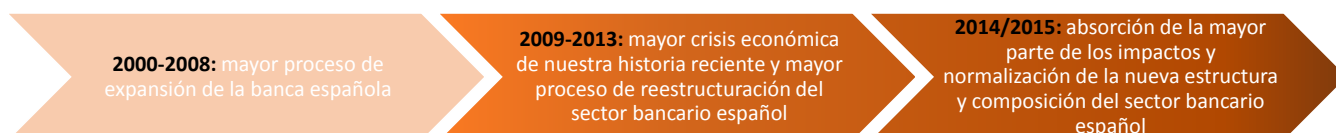
³² Dado que Caja Caminos se transforma de cooperativa de crédito a banco (Banco Caminos) dentro del periodo analizado, a efectos de este análisis se incluye en el subsector de bancos desde el inicio del análisis en 2000.

- Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid
- Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante (Bancaja)
- Caja de Ahorros de Zaragoza, Aragón y Rioja (Ibercaja)
- Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM)
- Caja de Ahorros de Galicia
- Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK)
- Caja España de Inversiones, Caja de Ahorros y Monte de Piedad
- Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona (La Caixa)
- Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga, Antequera y Jaén (Unicaja)

5.1.2 Periodos temporales que distinguimos en el estudio

Este estudio se realiza diferenciando dos periodos temporales:

- i. el primero, que abarca desde el año 2000 al 2008, en el que se desarrolla el mayor proceso de expansión de la banca española,
- ii. el segundo, que se inicia en el año 2009 y finaliza en 2015, en el que a su vez se pueden distinguir otros dos sub-periodos:
 - a. entre 2009 y 2013 en el que tiene lugar la mayor crisis económica y financiera de nuestra historia reciente que da lugar al mayor proceso de reestructuración del sector bancario español,
 - b. entre 2014 y 2015 en el que ya se han absorbido la mayor parte de los impactos de la crisis y se normaliza la nueva estructura y composición del sector bancario español.



Por último, es necesario advertir que los análisis de cada año solo incluyen a las entidades supervivientes, por lo que la muestra original de 137 entidades se va reduciendo según nos vamos acercando al año 2015 hasta acabar únicamente en 76 entidades. No obstante, y dado que la mayor parte de las entidades que desaparecen se integran dentro de otras existentes o de nueva creación, sus datos indirectamente se mantienen dentro de cada una de las muestras (únicamente Caixa d'Estalvis de Catalunya y Caja de Ahorros del Mediterráneo se integran en el subsector de bancos).

5.1.3 Territorio original o natural de cada entidad

Por territorio original o natural debemos entender un área geográfica limitada (sea municipio, comarca, provincia o región) con la que de cada entidad tiene mayor vinculación desde la fecha de su fundación tanto en su actividad de intermediación financiera como, en su caso, en la orientación de su obra social, lo que permite que se generen a favor de la entidad ventajas de información y un mayor valor de franquicia. Como mencionamos en el epígrafe 2.3.2, Perímetro de la banca de proximidad a efectos de este estudio, para racionalizar esta limitación geográfica, utilizaremos por unidad territorial la provincia. Es necesario resaltar dos observaciones a este respecto:

- Para la mayoría de las cajas de ahorros y cooperativas/cajas rurales el territorio natural se encuentra compuesto por una única provincia aunque es posible la presencia de entidades en el estudio para las que el territorio natural sea de dos , tres o cuatro provincias.
- Para aquellas entidades que hubieran iniciado procesos de expansión con anterioridad al del 2000-2008 se incluyen las provincias en las que hubieran consolidado de las anteriores ventajas.

De esta manera, para caracterizar el periodo de expansión y relacionar dicha expansión con la pertenencia al modelo de banca de proximidad vamos a utilizar como variable el crecimiento de oficinas fuera de sus provincias originales o naturales.

En el Anexo V se presenta las provincias originales o naturales de cada una de las cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales, que servirán para distinguir y calcular la

proporción de oficinas en el territorio natural respecto al total de oficinas así como el crecimiento de oficinas fuera de dicho territorio natural durante el periodo de 2000 a 2008.

5.1.4 Confianza en la metodología

Como presentábamos en el epígrafe 1.3.2, para verificar las hipótesis enunciadas anteriormente **hemos trabajado sobre los datos económicos y financieros de una muestra significativa de entidades tanto desde un punto de vista longitudinal como transversal.**

La información que manejamos para realizar los análisis que se presentan a continuación es **fiable ya que procede de los estados financieros a cierre de año registrados y publicados por instituciones y organismos de toda confianza.**

Para contrastar la validez de los resultados para verificar las hipótesis utilizamos como **técnica estadística la regresión lineal ya que nos permite concluir de forma sencilla pero fiable sobre el grado de dependencia entre las variables relevantes, dependientes e independientes, para valorar la fortaleza financiera de una entidad estableceremos en este capítulo.** A efectos de comprobar la capacidad de ajuste de las regresiones estimadas, los gráficos que presentamos, irán acompañados de tablas con los principales estadísticos.

La profundidad longitudinal/transversal del estudio, la técnica estadística aplicada y la tipología de relaciones que establecemos nos permiten un elevado grado de confianza en las conclusiones obtenidas.

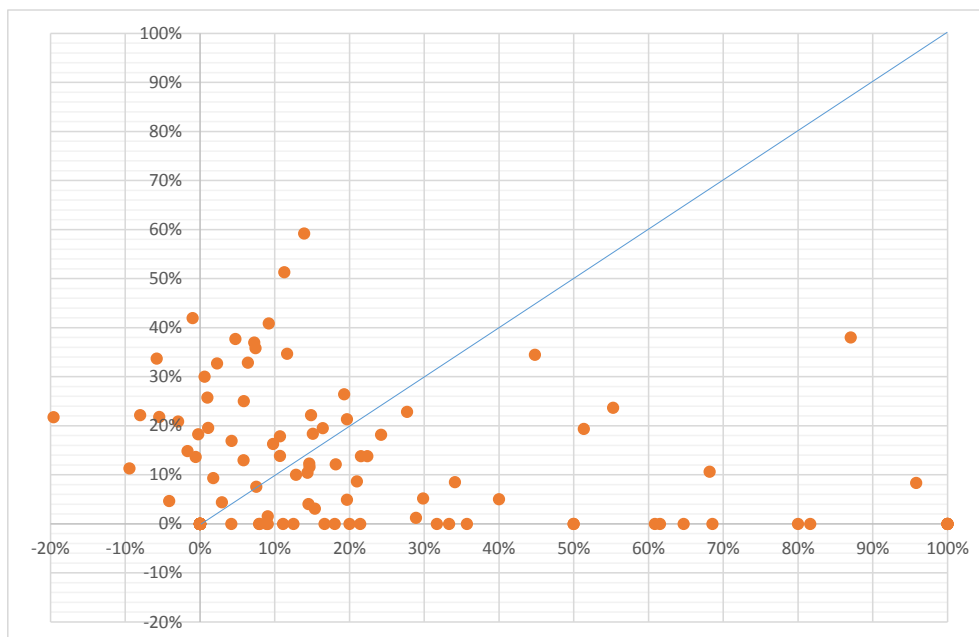
5.2 ESTRATEGIAS DE PROXIMIDAD FRENTE A

“DESNATURALIZACIÓN” EN LA ETAPA PRECRISIS (2000 a 2008)

5.2.1 Expansión de oficinas

El periodo 2000 a 2008 se caracteriza por un elevado crecimiento de las cifras de negocio que, dado el modelo de distribución de proximidad espacial de la banca española, igualmente se traduce en un elevado crecimiento de oficinas.

Gráfico 5.2.1.1: crecimiento de oficinas en y fuera de territorio natural



Eje horizontal: aperturas en territorio original o natural
Eje vertical: aperturas fuera de territorio original o natural
Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

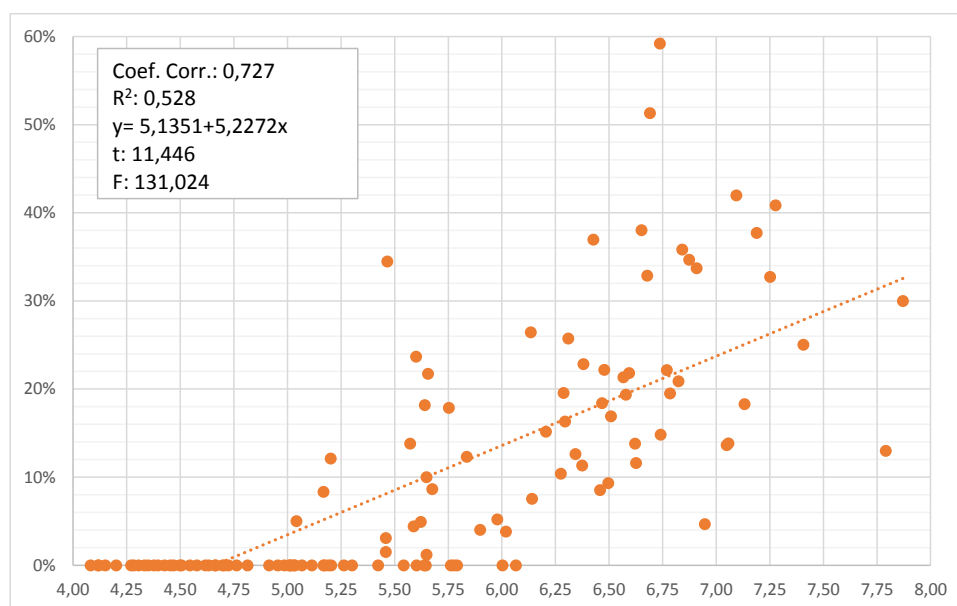
Sin relacionar este crecimiento con ninguna otra variable, tanto cajas de ahorros como cooperativas de crédito/cajas rurales abren oficinas durante este periodo en y fuera de sus territorios originales o naturales. A la vista del gráfico siguiente solo podríamos concluir que la

media de aperturas en territorio original o natural **es superior a la media de aperturas de oficinas fuera**, lo que parece reflejar que muchas de las entidades de la banca de proximidad **apuestan por reforzar este modelo durante el periodo de expansión.**

Sin embargo, son las entidades más grandes en términos de volumen de activo a diciembre de 2000 las que incrementan en mayor medida las oficinas fuera de sus territorios originales o naturales. Lo que significa que **las entidades más grandes presentaron una mayor inclinación a perder o “desnaturalizar” el modelo de banca de proximidad.** Sobre el eje horizontal sin crecimiento podemos ver como se sitúan la mayor parte de las cooperativas de crédito/cajas rurales.

Este último grupo de entidades que no presentan crecimiento fuera de sus territorios originales o naturales se va a repetir de forma consistente en todos los gráficos que se presentan en los siguientes epígrafes.

Gráfico 5.2.1.2: tamaño y “desnaturalización” del modelo de negocio



Eje vertical: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

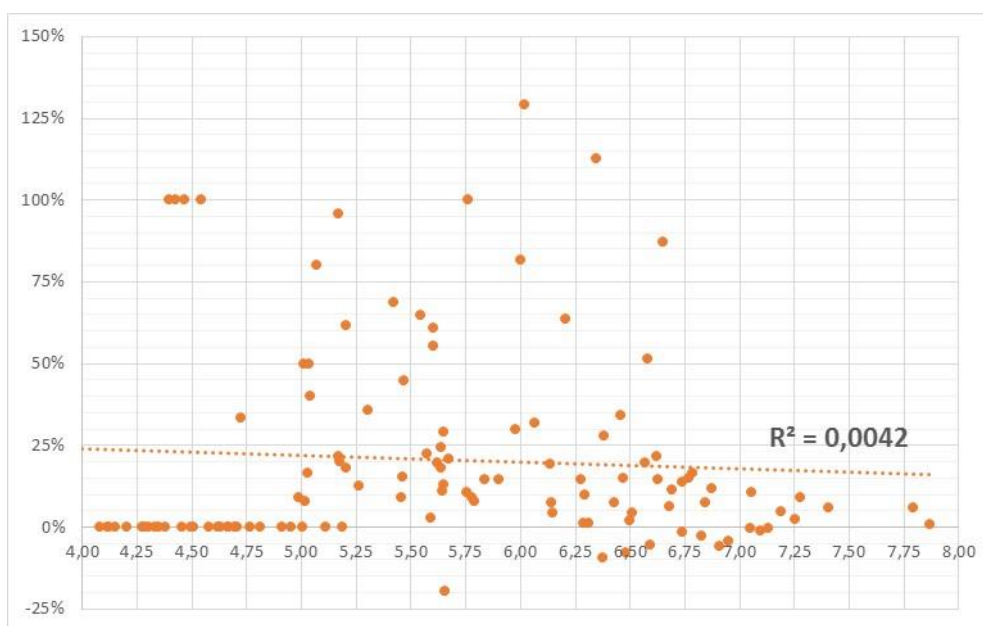
Eje horizontal: logaritmo del activo total en 2000

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Esta relación no es significativa, sin embargo, si tratamos de establecer una relación entre crecimiento de oficinas en territorio original y natural y volumen de activo. Cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales presentan crecimiento en el territorio original o natural

independientemente de su volumen de activo. Incluso gráficamente parece que las entidades más grandes presentan un crecimiento medio inferior en sus territorios originales o naturales.

Gráfico 5.2.1.3: tamaño y crecimiento de oficinas en territorio natural



Eje vertical: aperturas en territorio original o natural de 2000 a 2008

Eje horizontal: logaritmo del activo total en 2000

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Esta relación refuerza la anterior conclusión, muchas de las entidades de la banca de proximidad apuestan por reforzar este modelo durante el periodo de expansión, aunque también se aprecia como muchas de las cooperativas de crédito no enfrentan ningún proceso de expansión.

5.2.2 Principales ratios que caracterizan la fortaleza financiera o estabilidad de una entidad de crédito

En este epígrafe vamos a realizar un análisis de la evolución en dicho periodo 2000 a 2008 de las variables cuyos valores podrían anticipar una mayor vulnerabilidad ante un episodio de crisis:

- Margen de negocio

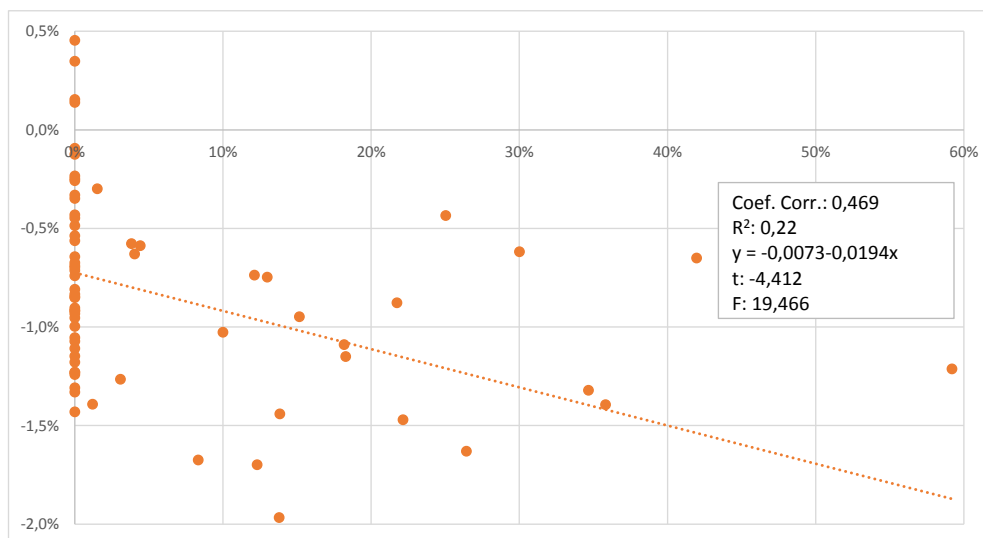
- Valor de franquicia
- Estabilidad de la estructura de financiación
- Capitalización

Comenzamos por el margen de negocio³³ que es la máxima expresión de la rentabilidad de una entidad de crédito en su actividad de intermediación financiera y de su capacidad de compensar el resto de factores de producción una vez remunerados los costes de financiación; la capacidad de remunerar los costes de transformación, pérdida esperada y coste de capital.

El periodo 2000 a 2008 se caracteriza por una disminución del margen de negocio, consecuencia del significativo proceso de expansión que incrementa la competencia en precios y provoca una disminución de los diferenciales medios.

El gráfico siguiente, que presenta la diferencia entre el margen de negocio unitario a 2000 y a 2008, pone de manifiesto que **la disminución de este margen es mayor en aquellas entidades que presentan un mayor crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales.**

³³ Por margen de negocio se debe entender la diferencia entre la rentabilidad de las partidas que forman el activo rentable de una entidad (fundamentalmente crédito a la clientela, depósitos en entidades de crédito y valores representativos de deuda), menos el coste de pasivo de todas aquellas partidas que integran su pasivo oneroso (fundamentalmente depósitos de la clientela, depósitos de bancos centrales y entidades de crédito, débitos representados por valores y pasivos subordinados). La rentabilidad se obtiene como cociente entre los ingresos financieros (intereses y rendimientos asimilados) y el saldo medio de dichas partidas. Igualmente el coste de pasivo es el cociente entre los costes financieros (intereses y cargas asimiladas) y el saldo medio de las partidas que los han generado.

Gráfico 5.2.2.1: variación del margen de negocio unitario y “desnaturalización” del modelo de negocio

Eje vertical: variación del margen de negocio unitario de 2000 a 2008

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

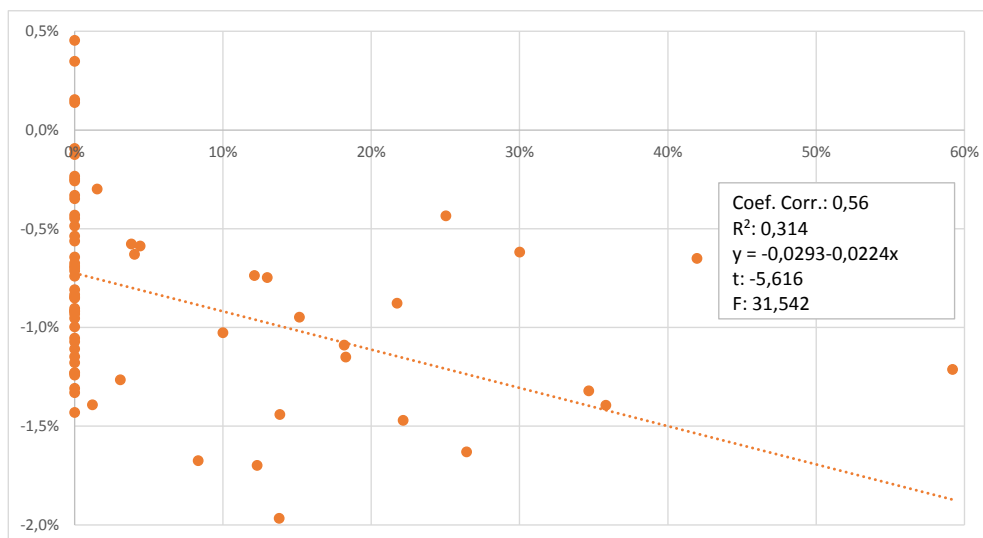
Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

El valor de franquicia, entendido para este estudio como el coste de pasivo³⁴, es una de las variables que de forma más explícita pone de manifiesto el poder de mercado y la vinculación territorial.

El coste de pasivo es la expresión financiera de la confianza o vinculación de los acreedores en general, y de los clientes minoristas en particular, con su entidad de crédito. Es una relación inversa, a mayor valor de franquicia en términos de confianza y vinculación de los acreedores con su entidad, poder de mercado o percepción de solvencia, menor coste demandarán éstos por depositar sus fondos o ahorros.

Como presenta el gráfico a continuación, **las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 tienen un mayor coste de pasivo, reflejando un menor valor de franquicia o poder de mercado respecto a aquellas entidades con menores ratios de apertura de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales.**

³⁴ Por coste de pasivo se debe entender el cociente entre los costes financieros (costes y cargas asimiladas) y el saldo medio de todas aquellas partidas que integran su pasivo oneroso (fundamentalmente depósitos de la clientela, depósitos de bancos centrales y entidades de crédito, débitos representados por valores y pasivos subordinados).

Gráfico 5.2.2.2: deterioro del valor de franquicia y “desnaturalización” del modelo de negocio

Eje vertical: coste de pasivo a 2008

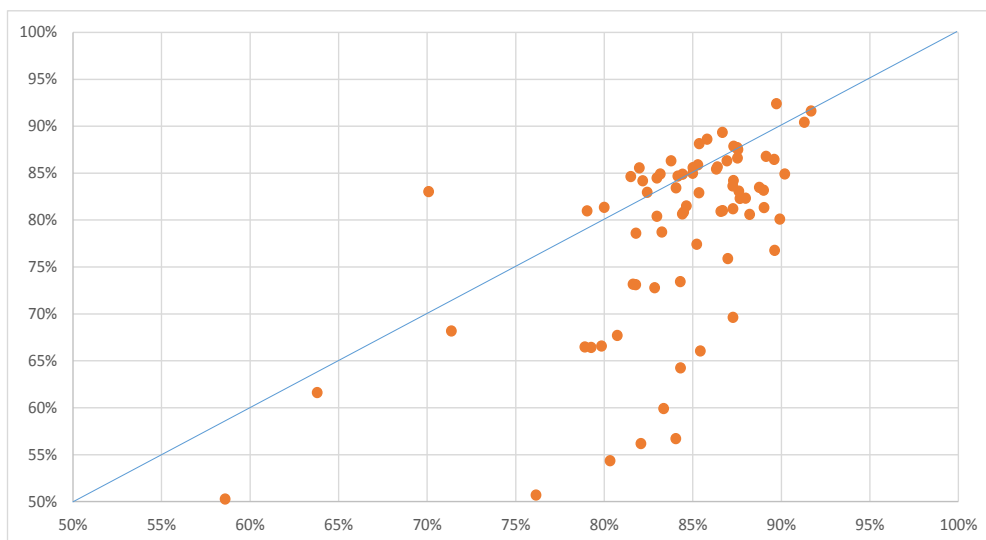
Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Por la parte de la estructura de financiación nos parece relevante analizar la variación la proporción de los depósitos de la clientela³⁵, la parte de la financiación más estable y menos volátil dentro de dicha estructura. Cuanto mayor peso de la financiación de clientes minoristas, por definición más granulares y estables, menor exposición de la entidad a la volatilidad de los mercados de capitales que en periodos de incertidumbre puede generar un elevado riesgo de liquidez a corto plazo.

Como se puede observar en el gráfico siguiente, el periodo 2000 a 2008 se caracteriza por una degradación de la estructura de financiación de todas las entidades incluidas en la muestra.

³⁵ Por proporción de los depósitos de la clientela se debe entender la proporción o peso que representan estos depósitos (fundamentalmente cuentas corrientes y de ahorro y depósitos a plazo) netos de instrumentos de financiación mayorista como las cédulas hipotecarias singulares que al no ser instrumentos negociables en mercado se encontraban registrados en depósitos a plazo de acuerdo con la normativa contable (Circular del Banco de España 2/2004) sobre el total balance o activo de la entidad. Para realizar este ajuste se ha utilizado información procedente de la Comisión nacional del Mercado de Valores.

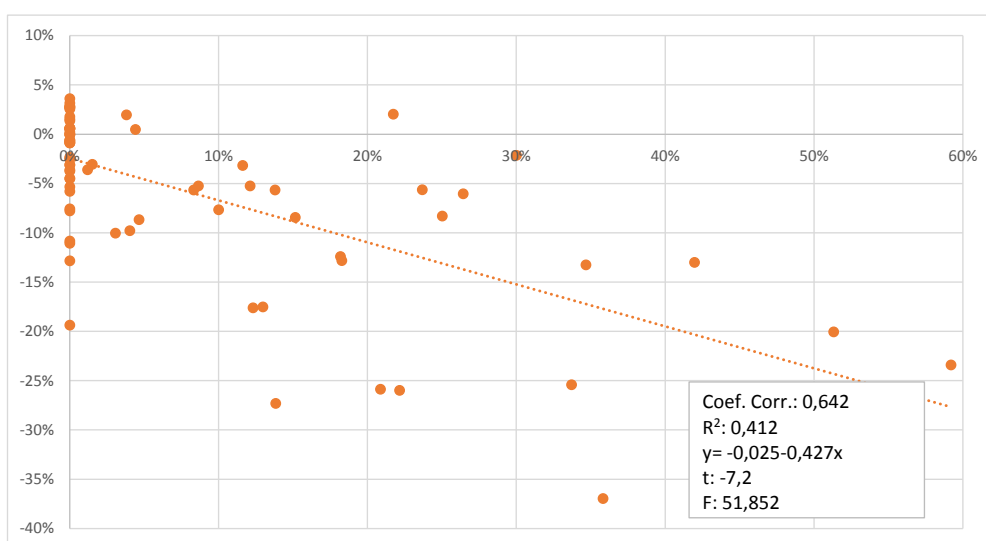
Gráfico 5.2.2.3: pérdida de peso de los depósitos de clientes

Eje vertical: peso de los depósitos de clientes en 2008

Eje horizontal: peso de los depósitos de clientes en 2000

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

No obstante, de acuerdo con el gráfico siguiente, son aquellas entidades con mayores ratios de crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales las que presentan una mayor degradación del peso de depósitos de clientes respecto a 2000.

Gráfico 5.2.2.4: peso de los depósitos de clientes y “desnaturalización” del modelo de negocio

Eje vertical: variación del peso de los depósitos de clientes de 2000 a 2008

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA, UNACC y CNMV

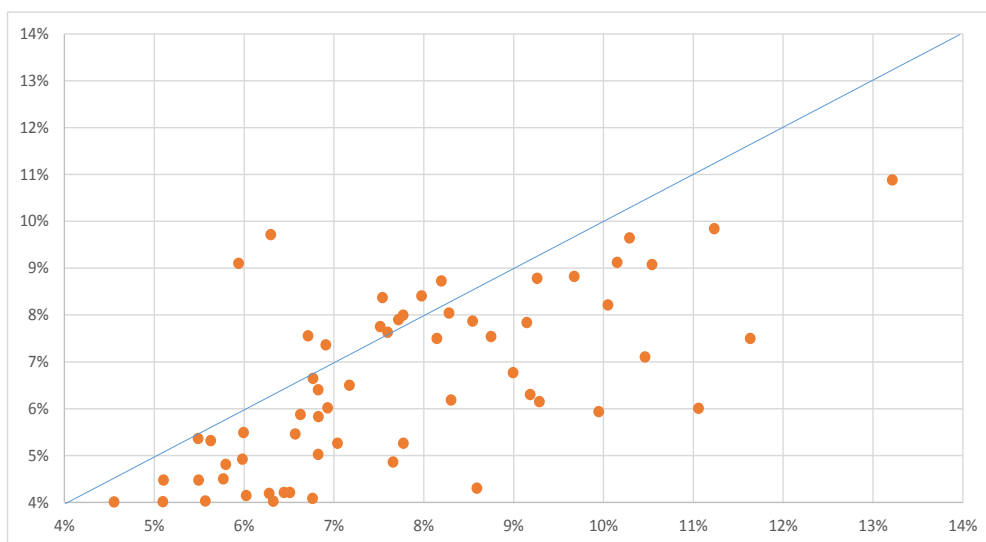
Por último, para evaluar la capitalización, vamos a manejar dos ratios:

- Apalancamiento o proporción de los fondos propios sobre el balance, como mejor aproximación con información pública al ratio de solvencia.
- Variación en la calidad de los fondos propios.

En ambos casos, en el análisis del comportamiento de la estructura de los recursos propios utilizamos los fondos propios de mayor calidad, fundamentalmente capital y reservas, ajustados por los activos intangibles tratando de acercarnos de esta manera a la nueva normativa de capital.

Respecto al apalancamiento³⁶, como se puede observar en los gráficos siguientes, también el periodo 2000 a 2008 se caracteriza por una degradación de la proporción de los fondos propios respecto al balance.

Gráfico 5.2.2.5: apalancamiento en 2000 y 2008 en las entidades con crecimiento fuera de sus territorios originales



Eje vertical: apalancamiento en 2008

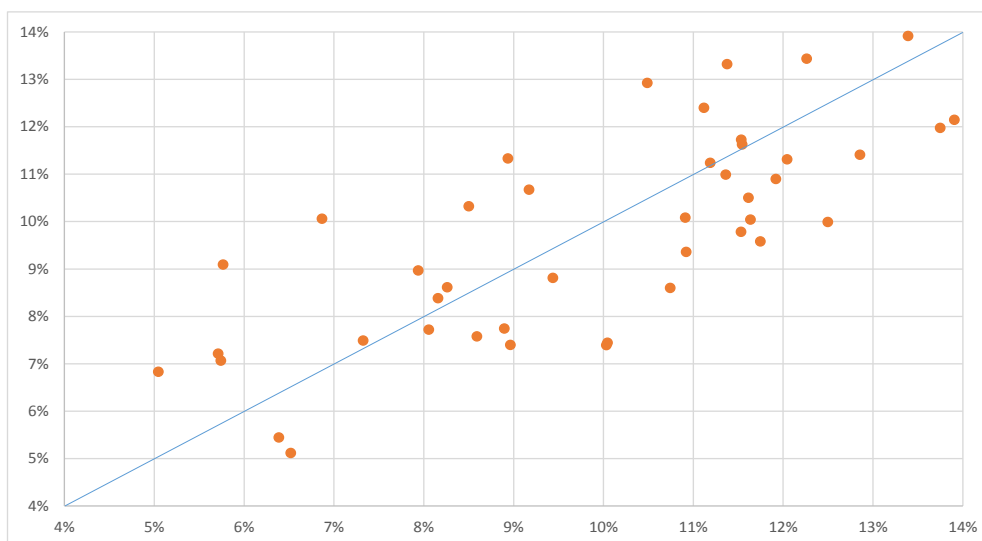
Eje horizontal: apalancamiento en 2000

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

³⁶ Por apalancamiento o proporción de los fondos propios sobre el balance se debe entender el cociente entre los fondos propios (capital más primas de emisión, reservas y resultado del ejercicio, todo ello neto de valores propios, dividendos y retribuciones pendientes de pago y activos intangibles) sobre el total balance o activo de la entidad.

Al comparar con el siguiente gráfico, **se puede concluir que dicha degradación es mayor en las entidades con crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales**. Mientras que las entidades que crecen fuera de sus territorios originales o naturales escasamente mejoran su proporción, el número de entidades que mejoran su apalancamiento entre las entidades que no crecen fuera es mucho mayor.

Gráfico 5.2.2.6: apalancamiento en 2000 y 2008 en las entidades sin crecimiento fuera de sus territorios originales

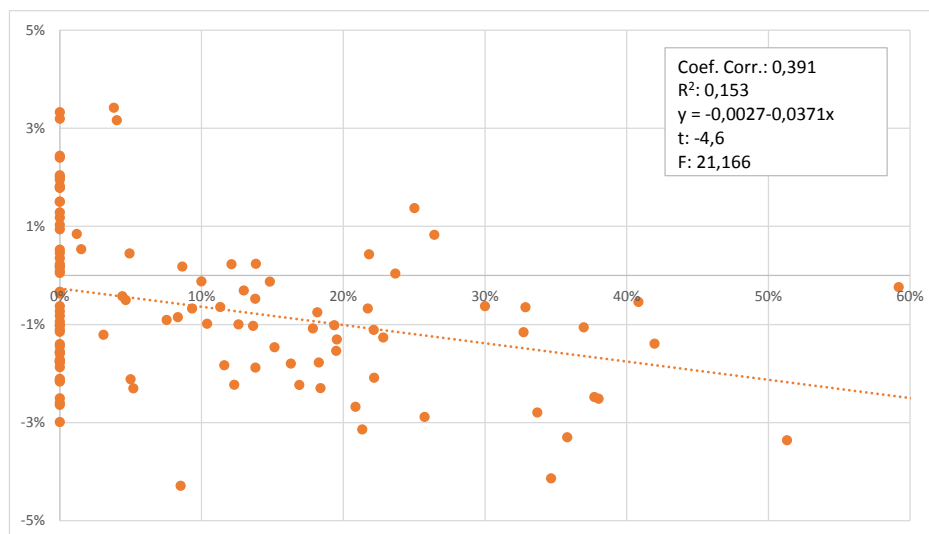


Eje vertical: apalancamiento en 2008

Eje horizontal: apalancamiento en 2000

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Aunque menos significativa que otras relaciones que hemos analizado en este epígrafe, la degradación del apalancamiento también juega en contra de las entidades con crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales.

Gráfico 5.2.2.7: variación del apalancamiento de 2000 a 2008 y “desnaturalización” del modelo de negocio

Eje vertical: variación del apalancamiento de 2000 a 2008

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

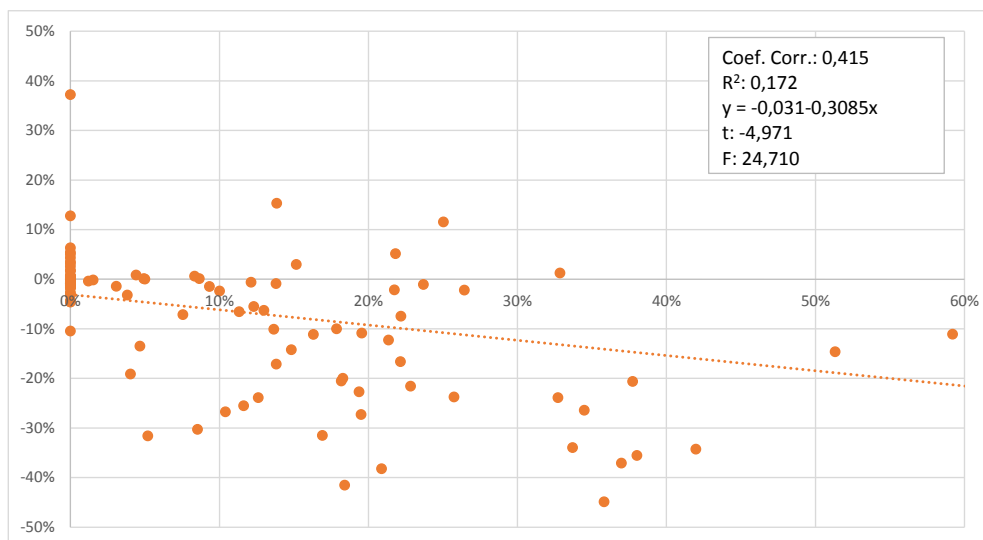
Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Finalmente, respecto a la calidad de los recursos propios³⁷, como se puede observar en el gráfico que aparece a continuación, el periodo 2000 a 2008 también se caracteriza por una degradación de esta calidad, lo que supone un incremento de la participación de instrumentos híbridos como participaciones preferentes y pasivos subordinados dentro del patrimonio neto de las entidades.

Aunque menos significativa³⁸, la degradación en la calidad de los fondos propios también es mayor en las entidades que “desnaturalizan” su modelo. Esta situación, que en 2008 quizá no era estadísticamente significativa, explica buena parte de los episodios de devolución de participaciones preferentes y deuda subordinada comercializada en mercados minoristas y la consiguiente pérdida de reputación y los mayores impactos posteriores en capitalización.

³⁷ Por calidad de los fondos propios se debe entender el cociente entre los fondos propios (capital más primas de emisión, reservas y resultado del ejercicio, todo ello neto de valores propios, dividendos y retribuciones pendientes de pago y activos intangibles) sobre el patrimonio neto ajustado por activos intangibles (fondos propios más otros instrumentos de capital, pasivos subordinados y ajustes de valoración).

³⁸ Merece la pena resaltar respecto a esta menor significatividad estadística que el ratio relevante para medir la capitalización de una entidad sería el coeficiente de solvencia pero dado que se trata de información reservada para el Banco de España hemos utilizado el apalancamiento y la calidad de los fondos propios como mejor aproximación a la posición de solvencia de las entidades.

Gráfico 5.2.2.8: calidad de los fondos propios y “desnaturalización” del modelo de negocio

Eje vertical: variación de la calidad de los fondos propios de 2000 a 2008

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

5.3 RESISTENCIA EN LA CRISIS: EL VALOR DE LA PROXIMIDAD

Una vez identificadas las vulnerabilidades introducidas en el periodo de expansión sobre las entidades de la muestra, queremos identificar si dichas vulnerabilidades durante el periodo de crisis y reestructuración del sector bancario español han podido traducirse en impactos más graves ante un episodio de crisis para las entidades que habían perdido la naturaleza de banca de proximidad durante el periodo de expansión frente a aquellas que se han mantenido dentro de este modelo.

Para identificar los impactos de la mayor vulnerabilidad ante un episodio de crisis, vamos a realizar un análisis de la evolución en el periodo de 2009 a 2015 de las siguientes partidas o conceptos, similares a las que utilizamos en el periodo precrisis:

- Horizonte de supervivencia durante el periodo de crisis
- Margen financiero ajustado a riesgo
- Valor de franquicia
- Estabilidad de la estructura de financiación
- Capitalización

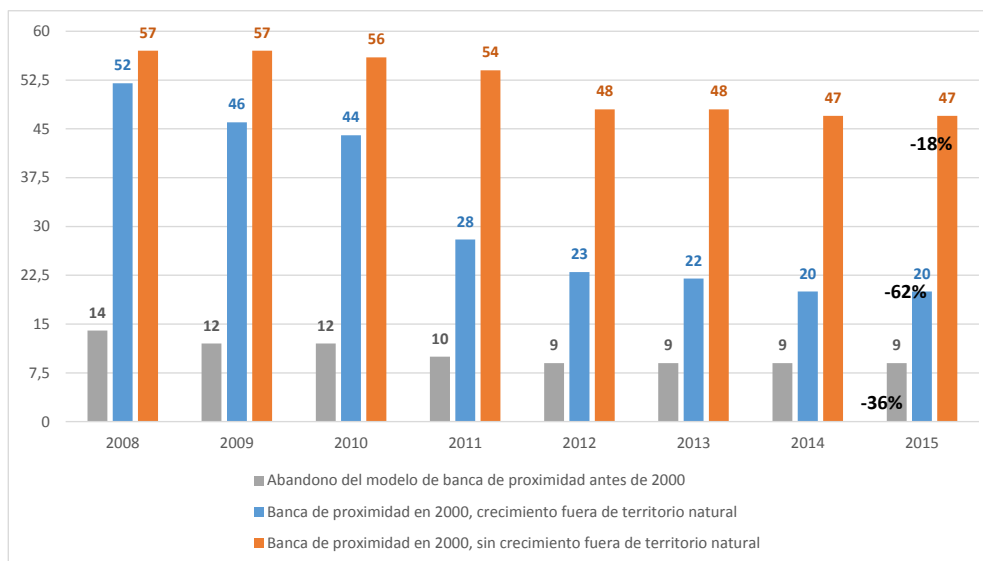
5.3.1 Horizonte de supervivencia durante el periodo de crisis

Para iniciar el análisis de las consecuencias del periodo de expansión, y a modo de gran conclusión de los análisis que se presentarán a continuación, en el siguiente gráfico se muestra la evolución del número de entidades incluidas en la muestra desde 2008 a 2015 distinguiendo:

- Entidades que a diciembre de 2000 no podían ser consideradas de banca de proximidad, bajo los criterios cuantitativo (más de 10.000 millones de euros) y cualitativo (menos del 70% de oficinas en sus territorios originales o naturales) definidos anteriormente. En cualquier caso con crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales.
- Entidades originalmente consideradas banca de proximidad a diciembre de 2000 pero que abren oficinas durante el periodo 2000 a 2008 fuera de sus territorios originales o naturales.
- Entidades consideradas banca de proximidad a diciembre de 2000 pero que únicamente abren oficinas durante el periodo 2000 a 2008 dentro de sus territorios originales o naturales.

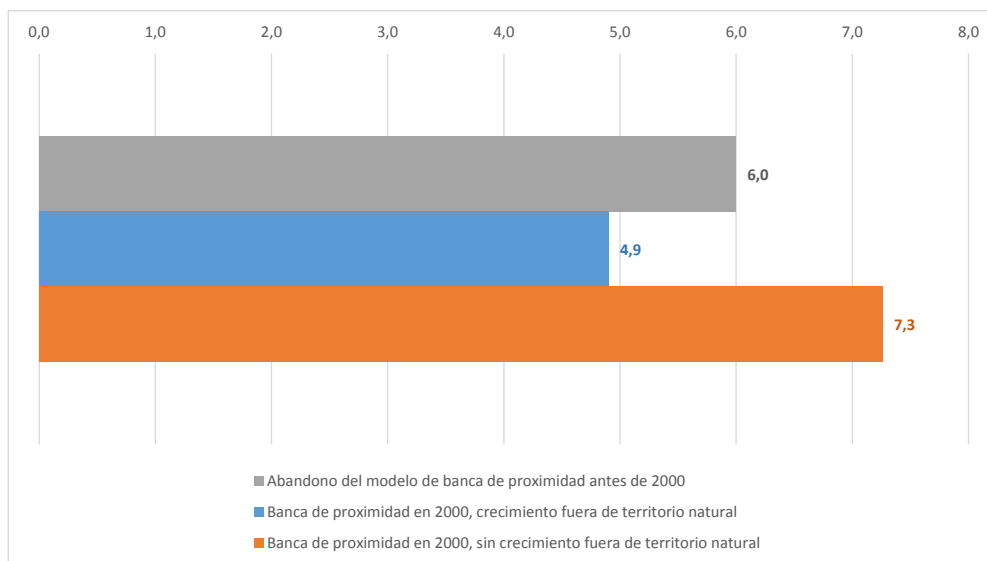
Como se puede observar, la disminución del número de entidades de la banca de proximidad con crecimiento en territorios de expansión en el periodo 2000 a 2008 es mucho mayor que la reducción del número de entidades que han permanecido fieles a sus territorios originales o naturales, 60% de caída frente al 18%. Por otro lado, también se observa una caída del 33% en el número de entidades que a diciembre de 2000 no se podía considerar banca de proximidad por no cumplir el doble criterio mencionado anteriormente.

Este resultado parece poner de manifiesto que las vulnerabilidades introducidas en durante el proceso de expansión fuera de los territorios originales o naturales de las entidades impactan de forma significativa en éstas y condicionan el horizonte de supervivencia durante el periodo de crisis y reestructuración del sector y posterior normalización.

Gráfico 5.3.1.1: número de entidades por años

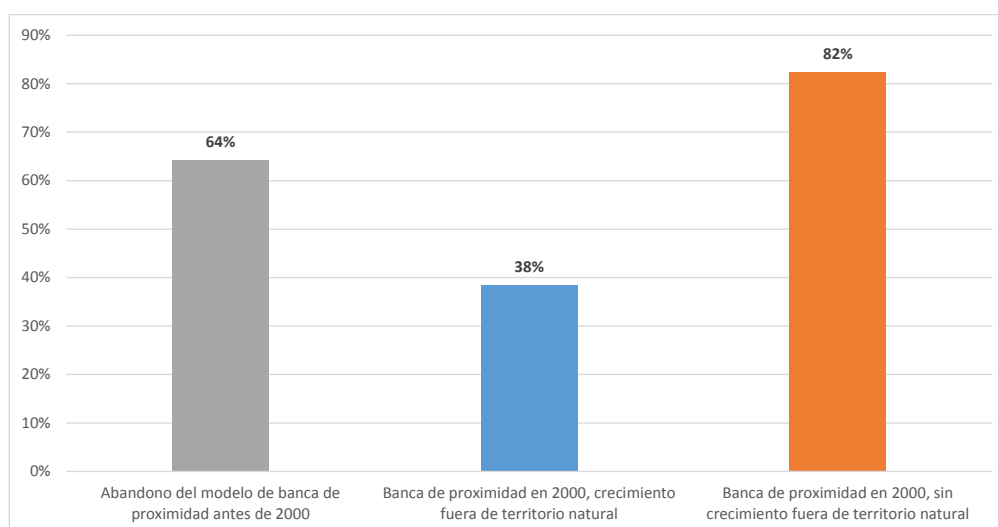
Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

A partir del anterior gráfico podemos establecer un horizonte de supervivencia medido en años desde el inicio de la crisis. Las entidades que se mantienen fieles al modelo de banca de proximidad logran sobrevivir, en media del conjunto de entidades que forman la muestra, 7,3 años, prácticamente hasta la finalización del periodo de normalización tras la crisis, mientras que las que abandonaron el modelo de banca de proximidad durante el periodo de expansión, en media del conjunto de entidades, sobreviven únicamente 5 años. Las entidades que no pertenecían a la banca de proximidad a diciembre de 2000 porque había iniciado el proceso de “desnaturalización” con anterioridad a esa fecha, por su parte, presentan un horizonte medio de supervivencia de 6 años. Estas últimas entidades enfrentan tanto el periodo de expansión como el de crisis con su nuevo modelo más consolidado frente a aquellas que abandonan el modelo de banca de proximidad durante el periodo de expansión que no tiene tiempo de consolidar su nueva apuesta antes de la crisis.

Gráfico 5.3.1.2: horizonte de supervivencia (en años)

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

De otro modo el mayor número de entidades que sobrevive tras la crisis (diciembre de 2015) son las incluidas en el modelo de banca de proximidad y que no abandonan este modelo durante la fase de expansión, el 82% frente al 38% de las entidades que se “desnaturalizan” durante la etapa precrisis.

Gráfico 5.3.1.3: proporción de entidades que sobreviven tras la crisis (diciembre 2015)

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

5.3.2 Margen financiero ajustado a riesgo

Desde el punto de vista económico, el margen financiero ajustado a riesgo³⁹ expresa la capacidad de la entidad de compensar el resto de factores de producción involucrados en la provisión de servicios financieros una vez remunerados los costes de financiación. Los factores de producción que se tratan de compensar son los costes de transformación, la pérdida esperada y el coste de capital. Especialmente significativo, a la vista de las necesidades de saneamiento puestas de manifiesto durante la crisis, es tener una referencia de la capacidad de compensar el riesgo, tanto en términos de pérdida esperada como de pérdida inesperada.

Pero desde el punto de vista estratégico, el margen ajustado a riesgo expresa la capacidad de una entidad de crédito de capitalizar economías de información lo que favorece una mayor comprensión del entorno, tanto desde un punto de vista estructural como coyuntural, que se transforma en valor para los clientes en forma de decisiones de riesgo. Por otro lado, como decíamos en el epígrafe 2.1.2, Fundamentos de la banca de proximidad, la presencia de economías de información debería ir acompañada de mayor rentabilidad de activo y mayores márgenes de negocio dado que estas ventajas permiten trasladar a los tipos de interés estimaciones de pérdida esperada y consumo de capital, así como costes de transformación, más ajustadas a la calidad crediticia y proceso productivo de cada uno de los prestatarios.

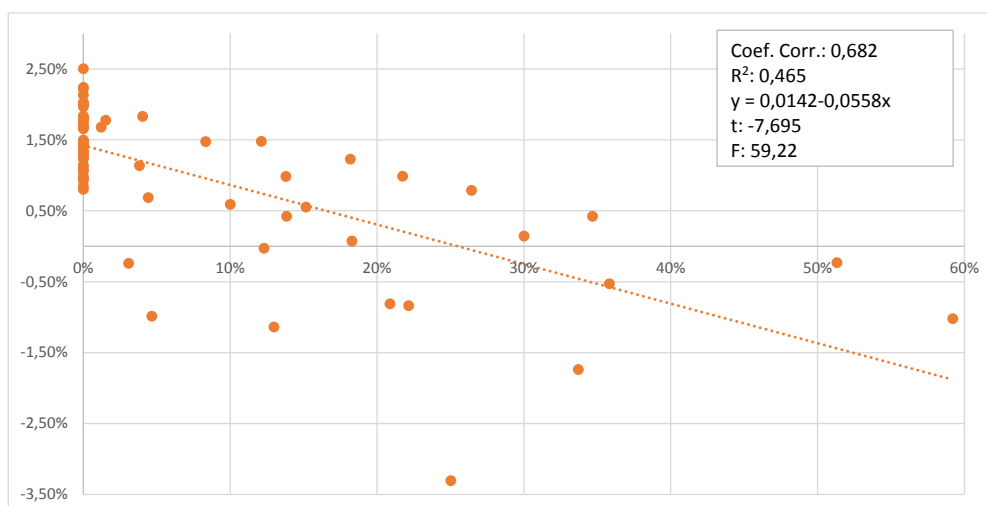
El margen financiero ajustado a riesgo que presentamos a continuación se corresponde con el ratio promedio de 2009 a 2014, contemplando, un periodo suficientemente amplio (seis años) como para que sea representativo de las consecuencias del periodo anterior de expansión sobre la rentabilidad de las entidades. Por otro lado, el ajuste por riesgo que incorporamos se corresponde con los saneamientos por las correcciones de valor de los activos, fundamentalmente crediticios y adjudicados, pero también con las provisiones constituidas para hacer frente a las reestructuraciones derivadas de los excesos de la sobrecapacidad del periodo de expansión.

³⁹ Por margen financiero ajustado a riesgo se debe entender el cociente entre el margen de intereses neto de pérdidas por deterioro de activos financieros, otros activos (adjudicados) y dotaciones a provisiones y los activos totales medios (ATM). El margen promedio de un periodo temporal superior al año se obtiene como el margen financiero ajustado a riesgo acumulado del periodo dividido por los activos totales medios del periodo y el número de años que abarca el periodo temporal.

Como se pone de manifiesto en el gráfico siguiente, aquellas entidades con mayores ratios de crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales presentan menores márgenes financieros ajustados a riesgo promedio del periodo 2000 a 2014 que aquellas entidades que se han mantenido dentro de los principios de la banca de proximidad. De otra forma, las entidades con mayor expansión fuera de sus territorios originales o naturales no alcanzan las economías de información que obtienen las entidades que permanecen en sus territorios. **Estas menores economías de información se traducen en tipos de interés de concesión muy por debajo de los niveles de equilibrio al no incorporar una correcta estimación de la pérdida esperada implícita ni del coste de capital asociado, degradando, a futuro sus ratios de rentabilidad y la posibilidad de compensar satisfactoriamente pérdidas inesperadas.**

Esta relación a diciembre de 2013 es incluso más significativa, con un R^2 del 0,4726, ya que el peso de los tres peores años de la crisis (2011 a 2013) en el promedio es mayor, no obstante queremos presentar el año 2014 para poner de manifiesto que los efectos del periodo de expansión se prolongan hasta la fase de normalización. Por otro lado, a diciembre de 2015 esta relación no pierde excesivamente poder de predicción ya que el R^2 que presenta es del 0,452. En el anexo III se encuentran los gráficos que representan esta relación para los años 2012, 2013 y 2015.

Gráfico 5.3.2.1: margen financiero ajustado a riesgo acumulado a 2014 y “desnaturalización” del modelo de negocio



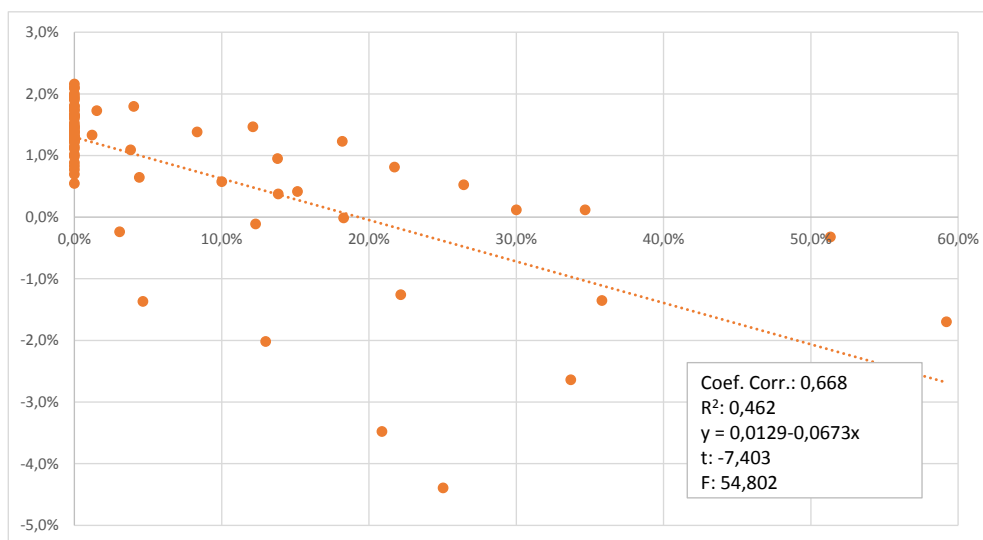
Eje vertical: margen financiero ajustado a riesgo acumulado a 2014 (promedio de 2009 a 2014)

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

En esta misma línea, la relación entre crecimiento de oficinas fuera de territorio original o natural y mínimo margen ajustado a riesgo⁴⁰ promedio del periodo 2009 a 2015 es igualmente significativa de la pérdida de las economías de información y su traducción en la falta de un “pricing” ajustado a riesgo de las entidades que durante el periodo 2000 a 2008 abandonaron el modelo de banca de proximidad.

Gráfico 5.3.2.2: mínimo margen ajustado a riesgo y “desnaturalización” del modelo de negocio



Eje vertical: mínimo margen financiero ajustado a riesgo acumulado (promedio de 2009 a 2014)

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

5.3.3 Valor de franquicia

Como poníamos de manifiesto en el epígrafe 5.2.2, Principales ratios que caracterizan a una entidad de crédito, el coste de pasivo⁴¹, es la expresión económica del valor de la franquicia financiera de una entidad de crédito entendida como la vinculación territorial y el poder para

⁴⁰ Por mínimo margen financiero ajustado a riesgo se debe entender el peor margen de la serie en este periodo. Dado que los mayores impactos de la morosidad (saneamientos, reducción de ingresos, incremento de costes de financiación...) de las carteras crediticias no se produce en el mismo año en todas las entidades, el mayor impacto en margen (el peor margen de la serie) para cada entidad se produce en un año diferente.

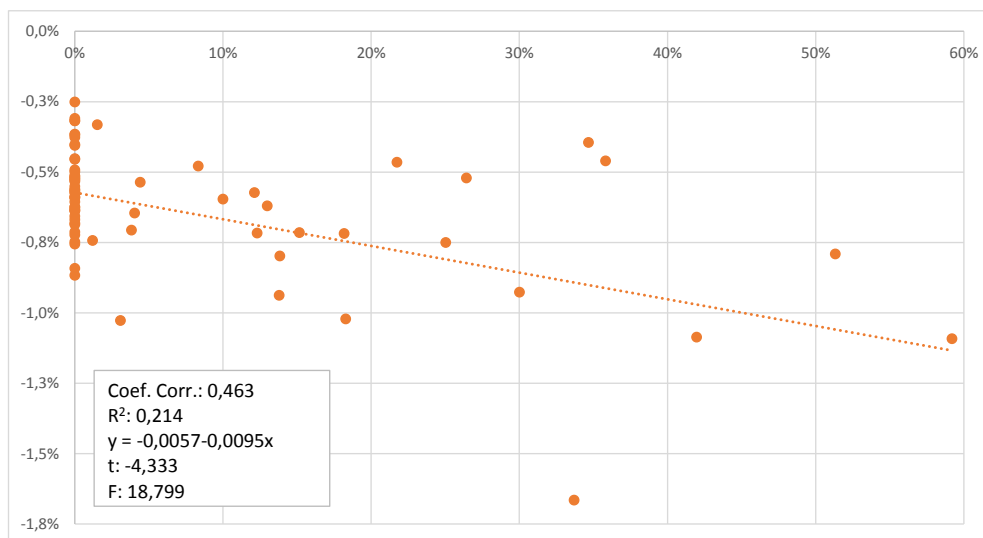
⁴¹ Ver nota anterior en el epígrafe 5.2.2, Ratios financieros, en la que se describe cómo se estima el coste de pasivo.

establecer los tipos de interés de los mercados minoristas frente al resto de competidores, lógicamente en los mercados de actuación de la entidad, y la capacidad de financiarse en los mercados de capitales a un tipo favorable. En este sentido, cuánto mayor el valor de la franquicia, menores deberían ser los costes de pasivo.

En el gráfico que figura a continuación se observa como **las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 a diciembre de 2015 siguen manteniendo un coste de pasivo superior al de las entidades que se mantuvieron dentro del modelo de banca de proximidad.**

Hemos querido presentar esta relación a diciembre de 2015 ya que es el segundo año dentro del periodo que hemos definido en este estudio de normalización y en el que la influencia de la política monetaria no convencional y el exceso de liquidez se encuentran condicionando el nivel de los tipos de pasivo para todas las entidades de la muestra.

Pues bien, a pesar del tiempo desde la finalización de la crisis financiera y las dos condiciones mencionadas, las entidades que abandonaron su modelo de banca de proximidad siguen presentando mayores costes de pasivo. **Estos mayores costes de pasivo reflejan un menor valor de franquicia combinación de un menor poder de mercado, que obliga a ofrecer tipos superiores a los de los competidores, y de mucha mayor dependencia de los mercados de capitales**, como veremos en el punto siguiente, que exigen rentabilidades superiores a las de los clientes minoristas.

Gráfico 5.3.3.1: deterioro del valor de franquicia y “desnaturalización” del modelo de negocio

Eje vertical: coste de pasivo a 2015

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

5.3.4 Estabilidad de la estructura de financiación

Como comentábamos en el apartado 5.2.2, Principales ratios que caracterizan a una entidad de crédito, cuanto mayor peso de la financiación de clientes minoristas, menor exposición de la entidad a la volatilidad de los mercados de capitales que en periodos de incertidumbre puede generar un elevado riesgo de liquidez a corto plazo.

El ratio de liquidez estructural⁴² (LtD, por sus siglas en inglés) es una medida sintética de dicha capacidad de financiar de forma estable, mediante depósitos de clientes minoristas, la partida más estable del activo: el crédito a la clientela.

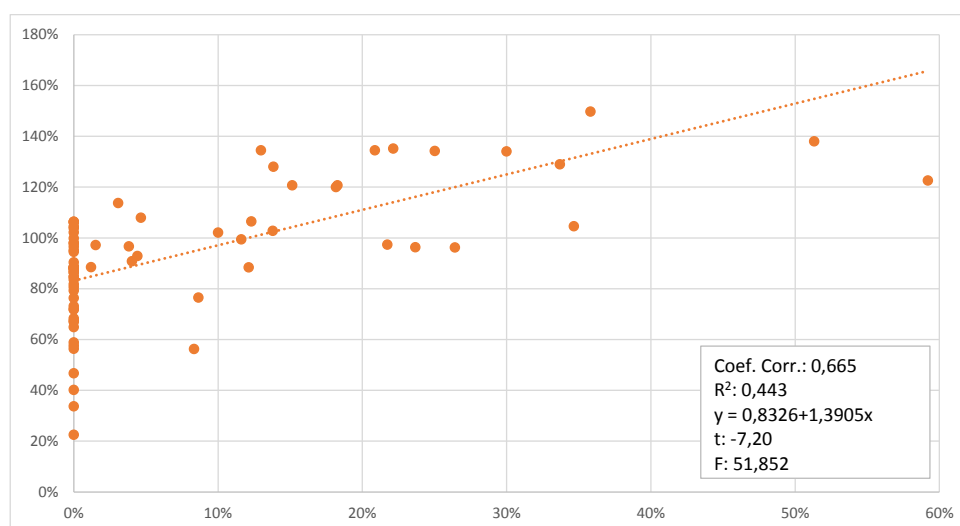
En el gráfico que figura a continuación se presenta la posición de liquidez estructural a diciembre de 2011, ya que en este año el proceso de desapalancamiento de la banca todavía se encuentra en sus comienzos y todavía no se encuentran implantadas plenamente las medidas de liquidez

⁴² Por ratio de liquidez estructural se debe entender el cociente entre el crédito a la clientela y los depósitos de clientes (fundamentalmente cuentas corrientes y de ahorro y depósitos a plazo) netos de instrumentos de financiación mayorista como las cédulas hipotecarias singulares que al no ser instrumentos negociables en mercado se encontraban registrados en depósitos a plazo de acuerdo con la normativa contable (Circular del Banco de España 2/2004). Para realizar este ajuste se ha utilizado información procedente de la Comisión nacional del Mercado de Valores.

introducidas por el Banco Central Europeo, por lo que se pone de manifiesto aquellas entidades más vulnerables desde el punto de vista de la estructura de financiación.

Como pone de manifiesto el gráfico, **las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 a diciembre de 2011 presentan una menor estabilidad de la financiación, lo que se va a traducir en mayores costes de financiación, por su mayor dependencia de los mercados de capitales, y un mayor riesgo de liquidez frente al de las entidades que se mantuvieron dentro del modelo de banca de proximidad.**

Gráfico 5.3.4.1: liquidez estructural y “desnaturalización” del modelo de negocio



Eje vertical: posición de liquidez estructural (ItD) a 2011

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA, UNACC y CNMV

La posición complementaria del ratio de liquidez es la dependencia de los mercados de capitales, en particular, las emisiones de valores negociables. Esta dependencia en entidades de un tamaño reducido como son las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito/cajas rurales introduce una elevada volatilidad e incertidumbre en la estructura de financiación.

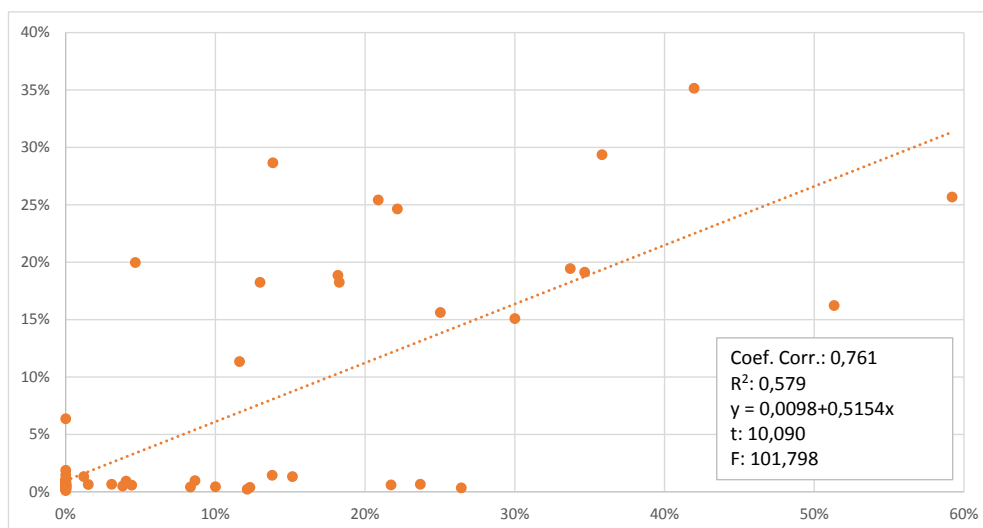
En el gráfico que figura a continuación se presenta el crecimiento de valores negociables⁴³ desde diciembre de 2000 a diciembre de 2011. Por las mismas razones enunciadas anteriormente

⁴³ Por valores negociables se debe entender la partida débitos representados por valores negociables del pasivo del balance más las cédulas hipotecarias singulares que al no ser instrumentos negociables en mercado se encontraban registrados en depósitos a plazo de acuerdo con la normativa contable (Circular

fijamos la referencia a diciembre de 2011: comienzos del proceso de desapalancamiento de la banca e inexistencia de las medidas de liquidez introducidas por el Banco Central Europeo.

Igual que para el ratio de liquidez estructural, como pone de manifiesto el gráfico, **las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 a diciembre de 2011 son las que más han crecido en valores negociables, lo que se va a traducir en mayores costes de financiación a la vez que una estructura financiera más inestable.**

Gráfico 5.3.4.2: necesidad de apelar a financiación más “cara” y “desnaturalización” del modelo de negocio



Eje vertical: crecimiento de valores negociables de 2000 a 2011

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA, UNACC y CNMV

5.3.5 Capitalización

Por último, para analizar la capitalización, igual que en el epígrafe anterior, vamos a utilizar dos ratios:

- Apalancamiento o proporción de los fondos propios sobre el balance.
- Variación en la capacidad de absorción de pérdidas.

del Banco de España 2/2004). Para realizar este ajuste se ha utilizado información procedente de la Comisión nacional del Mercado de Valores.

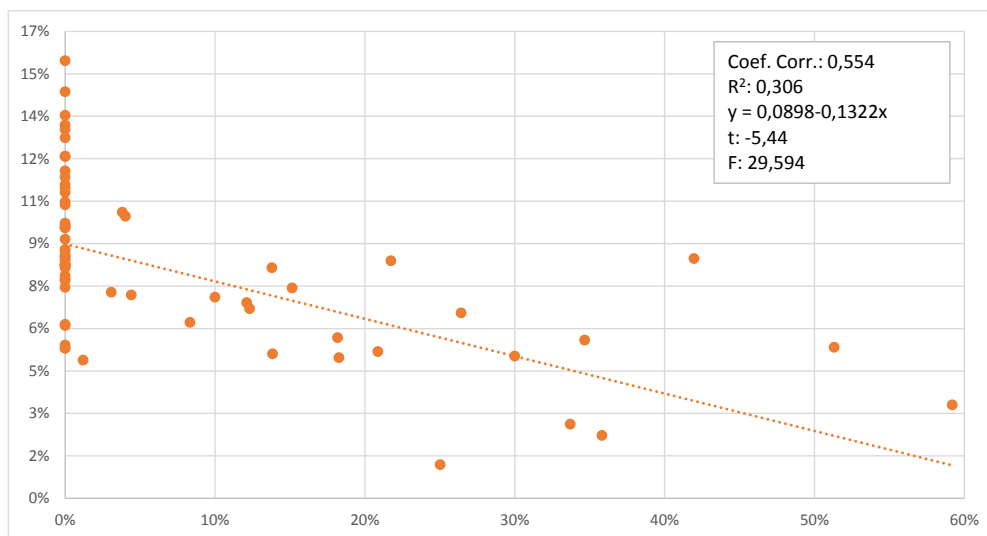
Al igual que mencionábamos en el epígrafe 5.2.2, Principales ratios que caracterizan a una entidad de crédito, el comportamiento de la estructura de los recursos propios lo vamos a analizar desde la perspectiva de los fondos propios netos de activos intangibles para acercarnos al concepto de capital de la nueva normativa de solvencia.

En el gráfico que figura a continuación se presenta el apalancamiento⁴⁴ (fondos propios ajustados sobre activo total) a diciembre de 2015, segundo año del periodo de normalización, lo que permite analizar la posición de este ratio después del saneamiento de activos crediticios e inmobiliarios de los años 2011 a 2013 y de los procesos de recapitalización y reestructuración de activos.

Las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 a diciembre de 2015 presentan menores ratios de apalancamiento que las entidades que permanecen fieles al modelo de banca de proximidad, por tanto, presentan menor solvencia y capacidad de enfrentar pérdidas inesperadas.

Como limitación mencionar que al utilizar información de carácter público de las entidades de la muestra, no disponemos de información sobre los activos ponderados por riesgo (APR) lo que no nos permite tener una elevada sensibilidad sobre el coeficiente de solvencia, no obstante, creemos que el apalancamiento puede ser una buena aproximación a los ratios de solvencia. Y, sobre la base de que el perfil de riesgo o densidad de activos de la banca española es muy similar entre entidades, utilizar este ratio de apalancamiento no debería arrojar resultados muy diferentes respecto a los que daría el análisis de los coeficientes de solvencia.

⁴⁴ Ver nota anterior en el epígrafe 5.2.2, Ratios financieros, en la que se describe cómo se calcula el apalancamiento.

Gráfico 5.3.5.1: apalancamiento a 2015 y “desnaturalización” del modelo de negocio

Eje vertical: apalancamiento a 2015

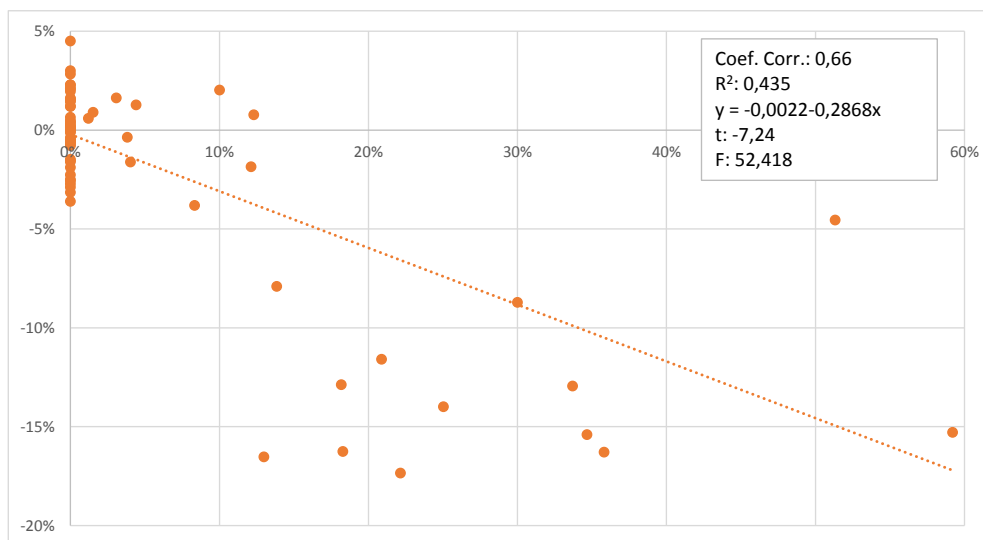
Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Finalmente, utilizamos una aproximación al nuevo indicador de pasivos con capacidad de absorción de pérdidas⁴⁵, introducido por la normativa de resolución y reestructuración, para finalizar la evaluación del comportamiento y fortaleza y estabilidad de las entidades de la banca de proximidad durante el periodo de crisis.

Como se observa en el gráfico siguiente, **igualmente las entidades con mayor crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales de 2000 a 2008 presentan mayores variaciones negativas en su capacidad de absorción de pérdidas.**

⁴⁵ Por capacidad de absorción de pérdidas se debe entender el cociente entre el agregado de fondos propios ajustados por activos intangibles más débitos representados por valores negociables y cédulas hipotecarias singulares sobre el total balance o activo de la entidad.

Gráfico 5.3.5.2: capacidad de absorción de pérdidas y “desnaturalización” del modelo de negocio

Eje vertical: variación de la capacidad de absorción de pérdidas de 2008 a 2015

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA, UNACC y CNMV

5.4 INDICADOR SINTÉTICO DE RESISTENCIA (ÍNDICE ISR)

Como se ha demostrado en los dos anteriores epígrafes, aquellas entidades que han permanecido fieles al modelo de banca de proximidad han sufrido una menor degradación de su fortaleza financiera en términos de márgenes de negocio ajustados a riesgo, valor de franquicia, estabilidad de la financiación y capitalización, lo que se ha traducido en un mayor horizonte de supervivencia.

En sentido opuesto, las vulnerabilidades introducidas en la fortaleza financiera de una entidad consecuencia de la “desnaturalización” del modelo de negocio durante periodo de expansión han supuesto una menor capacidad para sortear la crisis.

No obstante, para valorar la fortaleza del modelo de negocio, y en consecuencia la capacidad de resistencia de las estrategias de banca de proximidad frente al resto de modelos, hemos querido crear un índice sintético de modelo de negocio⁴⁶ que nos permitiera valorar la fortaleza

⁴⁶ En esta misma línea, el Banco Central Europeo en “Recent trends in euro area banks’ business models and implications for banking sector stability” (disponible en

agregada del modelo de negocio de las entidades de la muestra al tiempo que relacionar esta valoración con la mayor o menor presencia del modelo de banca de proximidad.

Este índice sintético de modelo de negocio (ISR, por sus siglas) es una combinación de las siguientes variables:

1. Margen financiero ajustado a riesgo promedio
2. Valor de franquicia
3. Estabilidad de la financiación
4. Capitalización
5. Modernidad del negocio
6. Diversificación de los ingresos
7. Eficiencia en gastos

Las cuatro primeras variables seleccionadas para construir el índice ISR se han analizado en los anteriores epígrafes de forma individual lo que ha permitido verificar la validez de las mismas para definir la fortaleza de un modelo de negocio. Las tres última se introducen por primera vez en este análisis con el objetivo de obtener una visión completa del modelo de negocio de una entidad, especialmente de la capacidad de generar ingresos de forma estable y de su modelo productivo.

La variable modernidad⁴⁷ se encuentra asociada con la capacidad de una entidad de crédito para incorporar productos y servicios no tradicionales y/o no bancarios a su oferta, lo que fortalece la diferenciación frente a otros competidores al tiempo que introduce mayores escudos ante episodios de caída de la demanda de los productos tradicionales o ante episodios de incremento de la competencia en precios en productos homogéneos.

<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview201605.en.pdf?e1a2bef79ed901d8ceae004f2fcecdd>) presenta un índice sintético, denominado “z-score”, a través del cual relaciona modelo de negocio y riesgo de quiebra como herramienta práctica de supervisión macro-prudencial y estabilidad financiera.

⁴⁷ Por modernidad se debe entender el cociente entre las comisiones cobradas netas de comisiones pagadas y el margen bruto (total ingresos).

La variable diversificación de los ingresos⁴⁸ está asociada a la capacidad de una entidad de crédito de incorporar actividades distintas de las de intermediación financiera, fundamentalmente actividades en mercados o actividades no bancarias realizadas por la propia entidad o por empresas participadas, que permitan diversificar las fuentes de ingresos. Tanto modernidad como diversificación permitirían reducir la volatilidad de los ingresos ante episodios de crisis, por tanto, hacer más estable y resistente el modelo de negocio. Es necesario aclarar que estas dos variables no serían propias de la banca de proximidad por su menor tamaño y mayor orientación tradicional, por tanto, por su menor capacidad de incorporar otras actividades diferentes a las tradicionales de banca minorista. No obstante, las incluimos en el índice ISR precisamente para que obtener un indicador no sesgado hacia las fortalezas de la banca de proximidad.

La variable eficiencia en gastos⁴⁹ se encuentra asociada con su modelo productivo a través del volumen de gastos de explotación necesarios para gestionar el volumen de negocio. Dado que la mayor parte de los gastos se pueden asociar a la actividad minorista (por encima del 95%) y que el volumen de activo se encuentra distorsionado por el incremento de valores representativos de deuda, fundamentalmente Deuda Pública, asociaremos la eficiencia en gastos al volumen del negocio minorista. De esta manera cuanto menor sea el volumen de gastos necesario para gestionar el volumen de negocio, más eficiente es el modelo productivo de una entidad de crédito y más resistente su modelo de negocio. Aunque pudiera parecer que esta variable se encuentra asociada al tamaño, como demostramos en 2014⁵⁰, la presencia de economías de escala en banca no es evidente (igualmente en esta línea el “risk dashboard” de

⁴⁸ Por diversificación de los ingresos se debe entender el cociente entre la suma de rendimientos de instrumentos de capital, resultado de operaciones financieras, diferencias de cambio y otros productos y cargas de explotación y el margen bruto (total ingresos).

⁴⁹ Por eficiencia en gastos se debe entender el cociente entre la suma de gastos de personal, otros gastos generales de administración y amortización y el negocio minorista entendido como suma del crédito a la clientela y los depósitos de la clientela netos de netos de instrumentos de financiación mayorista como las cédulas hipotecarias singulares que al no ser instrumentos negociables en mercado se encontraban registrados en depósitos a plazo de acuerdo con la normativa contable (Circular del Banco de España 2/2004) sobre el total balance o activo de la entidad. Para realizar este ajuste se ha utilizado información procedente de la Comisión nacional del Mercado de Valores. Este ratio se obtiene como cociente entre los gastos y el saldo medio del negocio minorista.

⁵⁰ Berges, A., Jiménez, P., Ontiveros, E., Sánchez, E (2015): ¿El tamaño importa para hacer banca? El mito de las economías de escala. UNACC, Conectando con el cambio de modelo de negocio. Madrid (disponible en

<http://www.unacc.com/Portals/0/Otras%20Publicaciones/Libros/INDICE.%20CONECTANDO%20CON%20EL%20CAMBIO%20DE%20MODELO%20DE%20NEGOCIO.pdf>).

la EBA publicado con datos de cierre de 2016⁵¹, que mencionábamos en el capítulo 1, INTRODUCCIÓN).

Todas las variables se corresponden con la posición de las entidades de la muestra a diciembre de 2015, segundo año de normalización tras la crisis, salvo para la variable margen financiero ajustado a riesgo promedio que hace referencia al promedio de 2009 a 2015, aplicando la metodología definida en el epígrafe 5.3.2, Margen financiero ajustado a riesgo. Utilizamos este año 2015 ya que nos facilita la visión del periodo post expansión más completa y en la que la influencia de los bajos tipos de interés, el exceso de liquidez, la competencia en precios y los nuevos procesos de reestructuración derivados del reto digital todavía pueden comenzar a influir en los resultados del índice ISR contrastando su validez. Lógicamente las entidades sobre las que vamos a calcular el índice ISR son aquellas que existían a diciembre de 2015.

La puntuación que otorgamos a cada entidad en aplicación del índice ISR se obtiene de la siguiente manera:

- El valor del índice ISR es el resultado de sumar la puntuación que obtiene la entidad en cada variable o ratio.
- A cada una de las siete variables o ratios se le asigna la misma ponderación. Por tanto se trata de un índice equiponderado.
- A cada entidad se le pueden asignar hasta 100 puntos en cada variable o ratio en función de su valor. Si una entidad obtuviera 100 puntos en cada variable o ratio el máximo de puntos que obtendría sería de 700. Posteriormente el resultado agregado se re-escala para presentarlo en base 100.
- Se asignan puntos en función del sentido económico de cada variable o ratio:
 - Cuanto mayor es el valor de los ratios margen financiero ajustado a riesgo promedio, estabilidad de la financiación, capitalización, modernidad del negocio y diversificación de los ingresos más puntos se otorgan.
 - Al contrario, cuanto más alto es el valor del ratio valor de franquicia y eficiencia en gastos menos puntos se otorgan.
- Los puntos se otorgan utilizando la siguientes fórmulas que facilitan una ordenación o tipificación en cada variable o ratio:

⁵¹ EBA (2017): RISK DASHBOARD DATA AS OF Q4 2016 (disponible en <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/1804996/EBA+Dashboard+-+Q4+2016.pdf/74c92eb4-3083-47fc-bd5d-6a8ac64e8393>).

- Ratios con relación positiva:

$$(V_e - \text{Min}_m) / (\text{Max}_m - \text{Min}_m) \times 100$$

- Ratios con relación negativa:

$$100 - [(V_e - \text{Min}_m) / (\text{Max}_m - \text{Min}_m) \times 100]$$

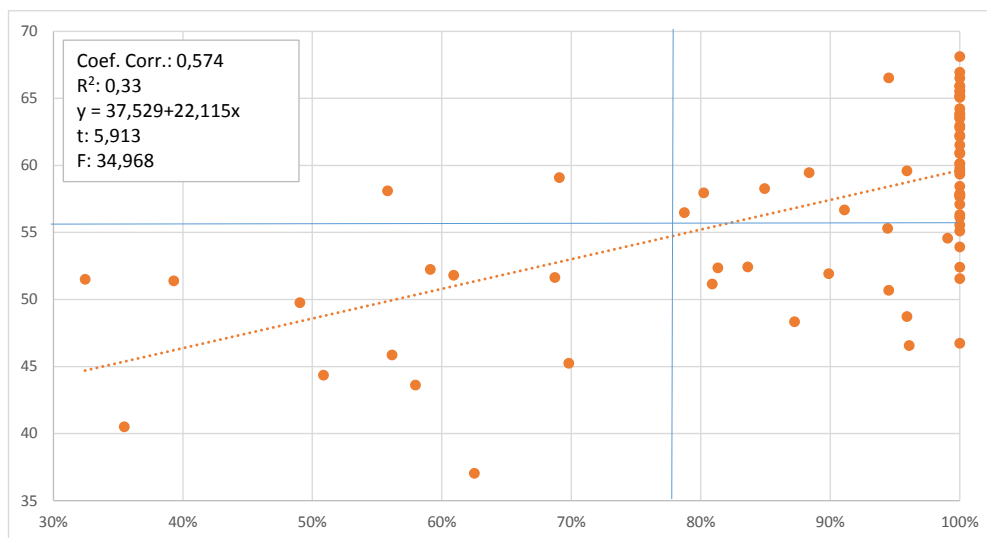
Siendo:

- V_e : valor de la variable o ratio para la entidad.
- Min_m : mínimo valor de la variable o ratio para el conjunto de entidades de la muestra.
- Max_m : máximo valor de la variable o ratio para el conjunto de entidades de la muestra.

Por último, para relacionar el índice ISR de modelo de negocio con la banca de proximidad hemos utilizado la variable índice de territorialidad. Esta variable se define como el cociente entre las oficinas en el territorio original o natural y el total de oficinas de la entidad a diciembre de 2008, año en el que finaliza el periodo de expansión. La posición de las entidades a diciembre de 2008, como hemos visto en los dos anteriores epígrafes, ha condicionado significativamente su comportamiento en el periodo de crisis, reestructuración y posterior normalización.

Como se puede observar en el gráfico siguiente, existe una relación positiva y significativa entre banca de proximidad, medida a través del índice de territorialidad, y fortaleza del modelo de negocio, medida a través de los puntos que otorga el índice ISR. Es decir, cuanto mayor es el índice de territorialidad de una entidad mayor es la fortaleza del modelo de negocio.

La mayor parte de las cooperativas de crédito/cajas rurales, aquellas cuyo índice de territorialidad se encuentra entre el 80 y el 100%, presentan las mayores puntuaciones del índice de fortaleza del modelo de negocio.

Gráfico 5.4.1: territorialidad y fortaleza del modelo de negocio en 2015 (índice ISR)

Eje vertical: puntuación asignada por el índice ISR en 2015 (base 100)

Eje horizontal: territorialidad

Fuente: elaboración propia a partir de CECA, UNACC y CNMV

En el anexo IV se encuentran los gráficos que representan esta relación para los años 2013 y 2014.

Por último, queremos indicar que si no se incluyeran las mencionadas variables modernidad del negocio y diversificación de los ingresos en el cálculo del índice ISR y la estimación de dependencia entre fortaleza del negocio y territorialidad, esta relación presentaría un estadísticos ligeramente por encima de los incluidos en el gráfico (coef. corr.: 0,65, $R^2: 0,41$, $t: 7,1$ y $F: 49,8$), lo que no alteraría las conclusiones anteriores, poniendo de manifiesto que la relación entre fortaleza de negocio y territorialidad se encuentra relacionada fundamentalmente con las otras cinco variables o ratios mencionados.

6 CONCLUSIONES Y LECCIONES APLICABLES

6.1 PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

De los análisis de la evolución de la banca de proximidad como grupo o modelo agregado, podemos concluir que:

- El proceso de concentración del sector bancario español reduce la importancia de la banca de proximidad dentro del sector bancario español:
 - Se reduce la capacidad instalada.
 - Se diluye de forma más significativa el negocio que concentra la banca de proximidad.
- Es muy revelador del modelo de banca resultante tras el proceso de integración y reestructuración del sector observar como a diciembre de 2015 únicamente 4 de cada 100 oficinas de bancos o 14 de cajas de ahorros se encuentran en los territorios originales o naturales de las entidades de la banca de proximidad, mientras que son 79 de cada 100 en el caso de las cooperativas de crédito/cajas rurales.
- Tras el proceso de integración y reestructuración del sector bancario español, a diciembre de 2015 las cooperativas de crédito/cajas rurales son la figura emergente de la banca de proximidad en España:
 - Más de tres cuartos (83,8%) de las entidades de la banca de proximidad son cooperativas de crédito/cajas rurales.
 - Casi dos tercios (60,6%) de las oficinas en territorio original o natural de la banca de proximidad pertenecen a las cooperativas de crédito/cajas rurales, frente a un tercio a diciembre de 2000.
 - Algo más del 50% de las personas involucradas en la banca de proximidad (56,6%) pertenecen a las cooperativas de crédito/cajas rurales.
 - Casi la mitad (45,3%) de los activos y de los créditos más depósitos a la clientela (46,7%) de la banca de proximidad están concentrados en cooperativas/cajas rurales, frente a menos de un cuarto a diciembre de 2000.

- El número medio de provincias que podemos considerar territorio natural se ha incrementado de 2,2 a diciembre de 2000 a 3.6 a diciembre de 2015, si bien fruto de tres tendencias radicalmente distintas que se materializan fundamentalmente a diciembre de 2015:
 - En línea con el proceso de polarización del sector bancario español, en los bancos de la banca de proximidad se han reducido el número medio de provincias consideradas territorio original o natural.
 - Por su parte, las cajas de ahorros que se mantienen en este modelo incrementan significativamente el número medio de provincias consideradas territorio original o natural. De poco más de una provincia considerada territorio original o natural pasan a más de tres provincias de media. Esto se justifica porque el proceso de integración de este subsector ha creado entidades a las que se han aportado como fondos de comercio los diferentes territorios originales o naturales de las entidades constituyentes.
 - Finalmente, las cooperativas de crédito/cajas rurales se han mantenido su territorio original o natural en torno a una provincia de media por entidad.

Igualmente han surgido algunas implicaciones adicionales del proceso de integración bancaria sobre los servicios bancarios a los clientes de la banca de proximidad que merece la pena resaltar:

- Reducción de la capacidad instalada, más intensa en cajas de ahorros y cooperativas de crédito/cajas rurales que en el subsector de bancos.
- Incremento del volumen medio por entidad y fortalecimiento de la cuota de mercado de las cinco primeras entidades. Este incremento podría invertir el poder de mercado trasladándolo desde los clientes a las entidades.
- Profunda bipolarización del sector bancario español, sin embargo de forma muy asimétrica, ya que la proporción de negocio que concentra el subsector de banca es mucho mayor que el de la banca de proximidad.
- Muchas menos entidades a diciembre de 2015 que actúan únicamente en sus territorios originales o naturales, no obstante, las que se concentran en sus territorios originales o naturales lo hacen en mayor proporción que a diciembre de 2000.

- Ampliación de los mercados naturales. Fruto del proceso de integración, bien de forma voluntaria u obligada por las necesidades de recapitalización, se crean mercados naturales de tamaño mucho mayor. El repliegue de algunas entidades a los mercados o territorios originales potencia la territorialidad.
- En este sentido y en particular, respecto a las cajas de ahorros, inicialmente se perciben dos movimientos contrapuestos consecuencia del mencionado proceso de reestructuración y concentración:
 - Se intensifica la orientación territorial de muchas de las entidades surgidas de estos procesos. Entidades como Banco Grupo Caja3, Liberbank, Banco Castilla La Mancha, Nova CaixaGalicia Banco, Catalunya Banc (CX), Unimm y Cajasol, Banco Mare Nostrum (BMN), Banco CEISS y Banca Cívica, resurgen como entidades mucho más orientadas a sus mercados originales o naturales, probablemente por sus compromisos con la Comisión Europea.

No obstante, esta primera conclusión la debemos corregir ya que muchas de las anteriores finalmente acaban integradas en grupos no orientados a la banca de proximidad

- Mientras que es al contrario en aquellas entidades que no han necesitado ayudas públicas como Ibercaja Banco, Kutxabank, Cajasur Banco, Caixabank o Unicaja Banco. Bankia, por su parte, no incrementa su orientación territorial salvo si consideráramos que la integración del resto de cajas de ahorros supone considerar los territorios originales de estas últimas un territorio natural para Bankia.

Como resultado del análisis de la evolución reciente de la banca de proximidad como agregado, **podemos concluir que hemos asistido a la práctica “bancarización” del sector crediticio tras la “desnaturalización” del modelo bancario de cajas de ahorros.** Esta “bancarización” es un riesgo para el desarrollo económico regional y para la inclusión financiera ya que **éste es un modelo de banca minorista tradicional, cuya franquicia local se encuentra comprometida en el desarrollo económico del territorio y en la inclusión financiera, que presenta mayores economías de información al servicio de la concesión de operaciones de riesgo estandarizadas y no estandarizadas y cuyo accionariado local y estable se encuentra mucho más interesado**

en el cumplimiento de la función de intermediación financiera que de la rentabilidad. Y, como concluimos a continuación, presenta una mayor capacidad para enfrentar episodios de crisis.

De los análisis realizados encaminados a extraer comportamientos diferenciales en función de las estrategias de profundización en el modelo de banca de proximidad frente a estrategias de “desnaturalización” o desterritorialización del modelo de negocio resulta que:

- Las mayores entidades por volumen de activo a diciembre de 2000 fueron las que incrementaron en mayor medida las oficinas fuera de sus territorios originales o naturales. Lo que significa que las entidades más grandes presentaron durante el periodo de expansión una mayor inclinación a perder el modelo de banca de proximidad.
- La disminución del margen de negocio o capacidad de compensar los factores de producción es mayor en aquellas entidades que presentan un mayor crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales, fruto de un apalancamiento del crecimiento en menores diferenciales en activo y mayores costes de pasivo.
- Las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 lo enfrentan con un mayor coste de pasivo, reflejando un menor valor de franquicia o poder de mercado respecto a aquellas entidades con menores ratios de apertura de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales.
- Las entidades con mayores ratios de crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales presentan una mayor degradación del peso de depósitos de clientes respecto a 2000, con la consiguiente mayor exposición a la volatilidad de los mercados de capitales que en periodos de incertidumbre puede generar un elevado riesgo de liquidez a corto plazo.
- La degradación de la proporción de los fondos propios respecto al balance es mayor en las entidades con crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales lo que supone igualmente una degradación en la capacidad de absorber pérdidas.
- Las entidades con crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales incrementan la participación de los instrumentos híbridos como participaciones preferentes y pasivos subordinados dentro de su patrimonio neto. Aunque ha resultado relativamente poco significativa, esta situación explica buena parte de los episodios de devolución de participaciones preferentes y deuda subordinada comercializada en

mercados minoristas y la consiguiente pérdida de reputación y los mayores impactos posteriores en capitalización.

Por tanto, se puede concluir que **existe una relación directa y significativa entre volumen de activo y expansión fuera del territorio original o natural así como entre expansión fuera del territorio original o natural y vulnerabilidades que se introducen en el modelo de negocio y estructura financiera:**

- a. menor capacidad de compensar factores de producción,
- b. menor valor de franquicia,
- c. mayor exposición a la volatilidad de los mercados de capitales y
- d. menor capacidad de absorción de pérdidas por la cantidad y calidad de los recursos propios.

Todo ello en medio de una de las mayores crisis económicas y financieras de la historia, introducía una posición de extrema fragilidad en aquellas entidades que pierden su naturaleza de banca de proximidad frente a las que se mantiene fieles al modelo.

Estas conclusiones correspondientes al periodo de expansión se mantienen de forma consistente con las obtenidas en el periodo de crisis.

Podemos concluir que la crisis impacta de manera diferencial en las entidades que en el periodo anterior habían introducido vulnerabilidades en su modelo de negocio y su estructura financiera:

- La disminución del número de entidades de la banca de proximidad con crecimiento en territorios de expansión en el periodo 2000 a 2008 es mucho mayor que la reducción del número de entidades que han permanecido fieles a sus territorios originales o naturales. A caballo entre unas y otras aquellas entidades que a diciembre de 2000 habían perdido la condición de banca de proximidad y se encontraban en proceso de consolidar su nuevo modelo de negocio.
- Aquellas entidades con mayores ratios de crecimiento de oficinas fuera de sus territorios originales o naturales presentan menores márgenes financieros ajustados a riesgo

promedio que aquellas entidades que se han mantenido dentro de los principios de la banca de proximidad. De otra forma, las entidades con mayor expansión fuera de sus territorios originales o naturales no alcanzan las economías de información que obtienen las entidades que permanecen en sus territorios. Estas menores economías de información se traducen en tipos de interés de concesión muy por debajo de los niveles de equilibrio al no incorporar una correcta estimación de la pérdida esperada implícita ni del coste de capital asociado, degradando, por tanto, sus ratios de rentabilidad, tanto a corto como a largo plazo, así como la posibilidad de compensar satisfactoriamente pérdidas inesperadas. Lo que es especialmente significativo en un entorno de bajos tipos de interés e incertidumbre sobre la evolución del modelo de negocio. Igualmente, al tener que deshacer las inversiones en territorios de expansión, podemos concluir que tampoco se estimó correctamente la rentabilidad de los costes de la expansión (inversión en capital humano y físico) incumpléndose las expectativas de rentabilidad futura (venta cruzada...).

- A pesar del tiempo desde la finalización de la crisis, las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 a diciembre de 2015 siguen manteniendo un coste de pasivo superior al de las entidades que se mantuvieron dentro del modelo de banca de proximidad. Estos mayores costes de pasivo reflejan un menor valor de franquicia: menor vinculación territorial, menor poder para establecer los tipos de interés de los mercados minoristas frente al resto de competidores, lógicamente en los mercados de actuación de la entidad, y menor capacidad de financiarse en los mercados de capitales a un tipo favorable. Estos mayores costes de pasivo son una combinación de un menor poder de mercado, que obliga a ofrecer tipos superiores a los de los competidores, y de mucha mayor dependencia de los mercados de capitales que exigen rentabilidades superiores a las de los clientes minoristas.
- Las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 a diciembre de 2011 presentan una menor estabilidad de la financiación, lo que se va a traducir en mayores costes de financiación por su mayor dependencia de los mercados de capitales y un mayor riesgo de liquidez frente al de las entidades que se mantuvieron dentro del modelo de banca de proximidad. Igualmente, las entidades que más crecen en el periodo 2000 a 2008 en territorios de expansión a diciembre de 2011 son las que más han crecido en valores negociables, lo que se va a traducir igualmente en mayores costes de financiación a la vez que una estructura financiera más inestable.

- Las entidades que más crecen fuera de sus territorios originales o naturales en el periodo 2000 a 2008 a diciembre de 2015 presentan menores ratios de apalancamiento que las entidades que permanecen fieles al modelo de banca de proximidad, por tanto, presentan menor solvencia y capacidad de enfrentar pérdidas inesperadas. Igualmente las entidades con mayor crecimiento de oficinas en áreas de expansión de 2000 a 2008 presentan mayores variaciones negativas en su capacidad de absorción de pérdidas al tener que haber reconocido en sus fondos propios los mayores impactos de la crisis.

En consecuencia, se puede concluir que **existe una relación directa entre no expansión fuera del territorio natural en el periodo pre-crisis y fortaleza financiera o capacidad de resistencia durante la crisis**. Los resultados demuestran que durante el periodo de crisis, reestructuración y normalización las entidades que las entidades que presentaban vulnerabilidades fruto de la “desnaturalización” de su modelo de negocio en el periodo anterior profundizan en dichas debilidades:

- a. se mantiene la menor capacidad de compensar los factores de producción,
- b. se sigue degradando el valor de franquicia,
- c. aumenta la exposición a la volatilidad de los mercados de capitales y
- d. presentan menor capacidad de absorción de pérdidas medida en términos de fondos propios así como del nuevo indicador introducido por la normativa de resolución y reestructuración (pasivos con capacidad de absorción de pérdidas).

En definitiva, una “desnaturalización” del modelo de negocio apalancada en márgenes no correctamente ajustados al riesgo asumido, en financiación en mercados mayoristas más cara y volátil y degradando la capacidad de absorber pérdidas, tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo.

Estos resultados ponen de manifiesto que las vulnerabilidades introducidas durante el proceso de expansión fuera de los territorios originales o naturales de las entidades impactan de forma significativa en éstas y condicionan su horizonte de supervivencia durante el periodo de crisis y reestructuración del sector y posterior normalización.

Las entidades que se mantienen fieles al modelo de banca de proximidad logran sobrevivir en media del conjunto de entidades que forman la muestra, 7,3 años, prácticamente hasta la

finalización del periodo de normalización tras la crisis, mientras que las que abandonaron el modelo de banca de proximidad, en media del agregado, sobreviven únicamente 5 años. Las entidades que no pertenecían a la banca de proximidad a diciembre de 2000, por su parte, presentan un horizonte medio de supervivencia de 6 años. **Dicho de otro modo el mayor número de entidades que sobrevive tras la crisis son las incluidas en el modelo de banca de proximidad y que no abandonan este modelo durante la fase de expansión, el 82% frente al 38 de las entidades que se “desnaturalizan” durante la etapa pre-crisis.**

Por último, para valorar la fortaleza del modelo de negocio, y en consecuencia la capacidad de resistencia de la banca de proximidad, hemos creado un índice sintético de resistencia del modelo de negocio, índice ISR, que nos permite valorar la fortaleza agregada del modelo de negocio de las entidades de la muestra al tiempo que relacionar esta valoración con la mayor o menor orientación al modelo de banca de proximidad.

Este índice ISR, que recoge la fortaleza del modelo de negocio a través de siete variables, que permiten caracterizar a todas las entidades y no todas propias del modelo de banca de proximidad:

- margen financiero ajustado a riesgo promedio,
- valor de franquicia,
- estabilidad de la financiación,
- capitalización,
- modernidad del negocio (más propia de entidades más grandes),
- diversificación de los ingresos (más propia de entidades más grandes),
- eficiencia en gastos,

nos permite concluir que existe una **relación positiva y significativa entre banca de proximidad, medida a través del índice de territorialidad, y fortaleza del modelo de negocio, medida a través de los puntos que otorga el índice ISR. Es decir, cuanto mayor territorial es una entidad mayor es la fortaleza de su modelo de negocio.**

Todo lo anterior, sin olvidar, que en las entidades más puras de la banca de proximidad se encuentran presentes elementos de carácter involuntario: estructura jurídica, tamaño o volumen de negocio... que han facilitado que el impacto sobre este subsector no sea exactamente comparable al sufrido por el resto de entidades.

Con las limitaciones de la metodología aplicada, **como resumen de los resultados obtenidos en este estudio debemos decir que éstos no se encuentran alineados con las recomendaciones que durante las últimas fechas están realizando las instituciones políticas, económicas y de supervisión sobre la necesidad de operaciones de integración de las que resulten entidades más grandes y transnacionales para mejorar la estabilidad financiera y la resistencia del sector bancario español y europeo.**

En definitiva **se verifican las tres hipótesis mencionadas al inicio de este estudio:**

1. **Que las entidades que se ha mantenido fieles al espíritu de la banca de proximidad, han soportado los retos de la crisis económica y financiera con mayor solvencia que aquellas entidades que abandonaron este modelo y, durante su transición, no llegaron a consolidar plenamente las capacidades de la banca nacional o global. Entre las primeras predominan las cooperativas de crédito/cajas rurales,**
2. **Que las entidades que han desarrollado un modelo de banca próxima comienzan a desestabilizarse y “desnaturalizarse” cuando inician una estrategia de expansión territorial quizá más propia de entidades de crédito de carácter nacional (más propia del subsector de bancos); menor estabilidad que se pone de manifiesto especialmente cuando dicho modelo no se acaba de consolidar, situando a las entidades en esta circunstancia en una posición intermedia entre ambos modelos.**
3. **Que este proceso de desnaturalización introduce vulnerabilidades en su fortaleza financiera que hace que el impacto sobre las entidades que abandonan el modelo de banca de proximidad haya sido más intenso y con mayor alcance que en las entidades que se han mantenido fieles a sus modelos originales.** Entre estas fundamentalmente muchas cajas de ahorros.

La banca de proximidad, aun sufriendo también los impactos de una crisis severa como el resto de modelos bancarios, aporta valor desde el punto de la estabilidad financiera.

6.2 LECCIONES APLICABLES A LA GESTIÓN FUTURA DE LAS ENTIDADES DE CRÉDITO

Como principales lecciones que habría que tratar de vencer en la gestión futura de las entidades de crédito hemos extraído las siguientes:

- Los procesos de concentración sectorial tienden a reducir la presencia de entidades orientadas al modelo de banca de proximidad mientras que tienden a incrementar el poder de mercado de las mayores entidades, trasladando el poder de negociación de clientes a entidades.
- A pesar de ello, los procesos de concentración sectorial, o de expansión económica, pueden ser alicientes para que las entidades convencidas del valor de la banca de proximidad refuercen su apuesta por este modelo. En especial, escenarios de expansión económica puede el momento idóneo para reforzar el posicionamiento en el territorio original o natural.
- Para la mayoría de las entidades dedicadas a la banca de proximidad su mercado relevante es una única provincia o comarca.
- Es necesario hacer compatible el modelo de banca de proximidad con los procesos de expansión fuera del territorio original o natural para preservar la fortaleza financiera de una entidad de crédito. Especialmente importante de cara a tener éxito en las mencionadas recomendaciones sobre futuros procesos de integración transfronteriza.
- La pérdida del modelo de banca de proximidad lleva aparejada vulnerabilidades en términos de margen ajustado a riesgo, coste de pasivo, inestabilidad de la financiación y capitalización que hacen imprescindible desarrollar modelos de alerta temprana para anticipar impactos inasumibles en escenarios de crisis.
- Para hacer compatible un modelo de banca de proximidad y un proceso de expansión fuera del territorio original o natural se hace fundamental:
 - Alcanzar similares niveles de economías de información en los territorios de expansión, para evitar subestimar los tipos de interés de equilibrio en las operaciones de activo.

- Potenciar el valor de franquicia en los territorios de expansión, para evitar incurrir en costes de pasivo superiores.
- Aquellas entidades que no alcancen economías de información y preserven su valor de franquicia en procesos de expansión deberían apostar por la generación de economías de escala e implantar modelos de liderazgo en costes.
- Los procesos de expansión se deben enfrentar por etapas. Es esencial haber consolidado un modelo de negocio o un territorio antes de dar el siguiente paso en un proceso de expansión. Los procesos de expansión, en particular, o la falta de consolidación de un modelo de negocio, en general, acrecientan o potencian los impactos de los periodos de crisis.

7 BIBLIOGRAFÍA

- Alexopoulos, Y., Silvio, G. (2009): Financial deregulation and economic distress: is there a future for financial co-operatives. Euricse, working papers nº 001|09.
- Analistas Financieros Internacionales, dir. (2003): Presente y futuro de las cajas de ahorros. Fundación Caixa Galicia. Obra coordinada por F. J. Valero.
- Ariño, G., García, M. (2013): Vindicación y reforma de las cajas de ahorros. Thomson Reuters, Fundación de Estudios de Regulación. Madrid.
- Bakani, L. M. (2014): The future of credit unions given the global regulatory Trends. Bank of Papua New Guinea. (disponible en <http://www.bis.org/review/r150112g.pdf>).
- Belmonte Ureña, L. J. (2007): El sector de cooperativas de crédito en España. Un estudio por comunidades autónomas. CES. Sevilla.
- Berges, A. et al. (2006): Pasado, presente y futuro de las cajas de ahorros. Thomson Reuters. Madrid.
- Berges, A., Jiménez, P., Ontiveros, E., Sánchez, E (2015): ¿El tamaño importa para hacer banca? El mito de las economías de escala. UNACC, Conectando con el cambio de modelo de negocio. Madrid (disponible en <http://www.unacc.com/Portals/0/Otras%20Publicaciones/Libros/INDICE.%20CONECTANDO%20CON%20EL%20CAMBIO%20DE%20MODELO%20DE%20NEGOCIO.pdf>).
- Berges, A., Ontiveros, E., Valero, F. J.: En torno a las cajas de ahorros. Colaboraciones.
- Bernanke, B. S. (2012): Community banking. Federal Reserve System. (disponible en <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20120314a.pdf>).
- Bialoskorski, S., Girão, M. F., Rezende, A. J.: Co-operative governance and management systems: an agency costs theoretical approach.
- Cals, J. (2005): El éxito de las cajas de ahorros. Historia reciente, estrategia competitiva y gobierno. Ariel, Barcelona.
- Bouchon, C., Michard, B., Plasse, A. and Paraque, B.: Cooperatives and Governance: Forward looking or Stuck in the past? La Mondiale Chair in Finance Reconsidered: Investment, Solidarities and Responsibility Euromed Management. Marseille.
- Diario Oficial nº C 191 de 29/06/2012 páginas 0024 a 0029. (disponible en <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2012:191:FULL&from=ES>).

- CECA (2005): Responsabilidad Social Corporativa de las Cajas de Ahorros. Memoria 2004. Tomo I: Actividad Financiera y Gobierno Corporativo. Tomo II: Obra Social. Madrid.
- CECA (2004): Cajas de Ahorros. Capitales para la Sociedad. Madrid.
- Delgado, J., Saurina, J, Townsend, R. (2008): Estrategias de expansión de las entidades de depósito españolas. Una primera aproximación descriptiva. Revista Estabilidad Financiera, Banco de España (disponible en <http://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/RevistaEstabilidadFinanciera/08/Nov/Fic/ief0615.pdf>)
- Diario Oficial nº C 191 de 29/06/2012. (disponible en <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:C:2012:191:FULL&from=ES>).
- EBA (2017): RISK DASHBOARD DATA AS OF Q4 2016 (disponible en <https://www.eba.europa.eu/documents/10180/1804996/EBA+Dashboard+-+Q4+2016.pdf/74c92eb4-3083-47fc-bd5d-6a8ac64e8393>).
- ECB (2016): Recent trends in euro area banks' business models and implications for banking sector stability. Financial Stability Review May 2016 (disponible en <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview201605.en.pdf?e1a2bef79ed901d8ceae004f2fcecdd>).
- Fuentelsaz, J., Gómez, J.: Contacto multimercado y solapamiento de mercado en las cajas de ahorros. Zaragoza
- Feng, L., Hendrikse, G. (2011): Chain Interdependencies, Measurement Problems, and Efficient Governance Structure: Cooperatives versus Publicly Listed Firms. ERIM, Report series research in management.
- Federal Deposit Insurance Corporation (December 2012). FDIC Community Banking Study. (disponible en <https://www.fdic.gov/regulations/resources/cbi/report/cbi-full.pdf>).
- FUNCAS (2005): Papeles de Economía Española, nº 105-106. monográfico sobre "Historia de las cajas de ahorros. Nuevas Perspectivas".
- García Mora, A. (2005): Estrategias de Expansión en el Sector Bancario Español: Consecuencias en la estructura de mercado y el valor de la franquicia. Revista Análisis Financiero Internacional nº 119, Madrid.
- Gil, G.: Cooperativas de crédito (2006): situación actual y perspectivas de futuro. Banco de España, XV Jornadas de las Cajas Rurales de la Comunidad Valenciana. Banco de España.

- Marsh, T. D. y Norman, J. W. (2013): Reforming the regulation of community banks after Dodd-Frank (disponible en https://www.stlouisfed.org/~media/Files/PDFs/Banking/CBRC-2013/Marsh_Norman_Reforming_Regulation.pdf).
- Michie, J., Llewellyn, D. T. (January 2010): Converting failed financial institutions into mutual organisations.
- Gobierno Vasco (2012): El Cooperativismo ante la globalización. Revista Ekonomiaz, nº 79. Vitoria-Gasteiz.
- Henández, H. (2002): Éxito en las cooperativas de crédito y ahorro. Un estado posible. Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito.
- Llewellyn, D. T. et al. (2002): Is there a future for regional Banks and regional exchanges? SUERF, SURF Studies nº 19. Viena.
- Malo de Molina, J. L., Martín-Aceña, P. (eds.) (2011): Un siglo de historia del sistema financiero español. Alianza Editorial. Madrid.
- Maravall, F., Glavan, S., Analistas Financieros Internacionales: Eficiencia y concentración del sistema bancario español. FUNCAS. Madrid.
- Maudos, J. et al. (2017): El futuro del sector bancario español. IVIE, Colección estudios socioeconómicos. Cajamar, Caja Rural
- Moro Suárez, A. (2009): El sistema bancario español ante el nuevo entorno financiero. Fundación de Estudios Financieros, Papeles de la Fundación nº 28.
- Ontiveros, E., Sánchez, E (2013): Gobierno corporativo y cooperativas de crédito: un modelo singular. UNACC, El sistema financiero y el gobierno corporativo. Madrid.
- Ontiveros, E., Sánchez, E (2013): Cooperativas de crédito, community banking y pymes. UNACC, Conectando con el cliente. Madrid.
- Palomo Zurdo, R. J. (2000): Pasado, presente y futuro de la banca cooperativa en España. CIRIEC-España. Valencia.
- Rauterkus, A., Ramamonjiarivelo, Z.: Why choose a Credit Union? Determinants of Credit Union Deposits.
- Salas, V., Espitia, M., Polo, Y., (1991): Estructura de los mercados geográficos comportamiento y resultados de las cajas de ahorros en España. Investigaciones Económicas. Vol XV, nº3.
- Salas, V., Fuentelsaz, L. (1992): Estudios sobre banca al por menor, Fundación BBV, Bilbao
- Samolyk, K.A., Avery, R. B. (2003): Bank Consolidation and Small Business Lending: The Role of Community Banks.

- Sánchez, E y Sierra, C. (2013): Evolución reciente de las oficinas de la banca de proximidad en España: Un nuevo entorno tras la crisis. Análisis Afi (disponible en <http://www.analisisafi.es/revistaAfi/contenido/1350858/1151461/evolucion-reciente-de-las-oficinas-del-community-banking-en-espana-un-nuevo-entorno-tras-la-crisis.html>).
- Serra, A. (2011): Los errores de las cajas. Ediciones Invisibles. Barcelona.
- Stefancic, M. (2011): Cooperative credit network: advantages and challenges in italian cooperative credit banks. Euricse, working papers nº 016 | 11.
- Stein, J et all (2002): Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks. NBER Working paper series. (disponible en <http://www.nber.org/papers/w8752.pdf>).
- SUERF (2002): Is there a future for regional Banks and regional exchanges. (disponible en <http://www.suerf.org/download/studies/study19.pdf>)
- UNACC (2013): Las cooperativas de crédito, motor de desarrollo. Madrid.
- UNACC (2013): El nuevo mapa del sistema financiero. Madrid.
- Valero, F. J. (2003): “La singularidad de las cajas de ahorros frente a Europa”. Economistas, nº 98, septiembre, monográfico sobre “Las cajas de ahorros en España”, págs. 93-100.
- Valero, F. J.; García, A. (2004): “La valoración de las cajas de ahorros ante la emisión de cuotas participativas”. Economistas. nº 101, mayo, págs. 68-79.
- WOCCU (2012). Reaching the hispanic market through remittances.
- WOCCU (2013): Informe Anual. (disponible en <http://www.woccu.org/publications/annualreport>).
- Yamoria, N., Harimayab, K., Tomimurac, K.: Roles of Outside Directors in Cooperative Financial Institutions.

8 ANEXOS

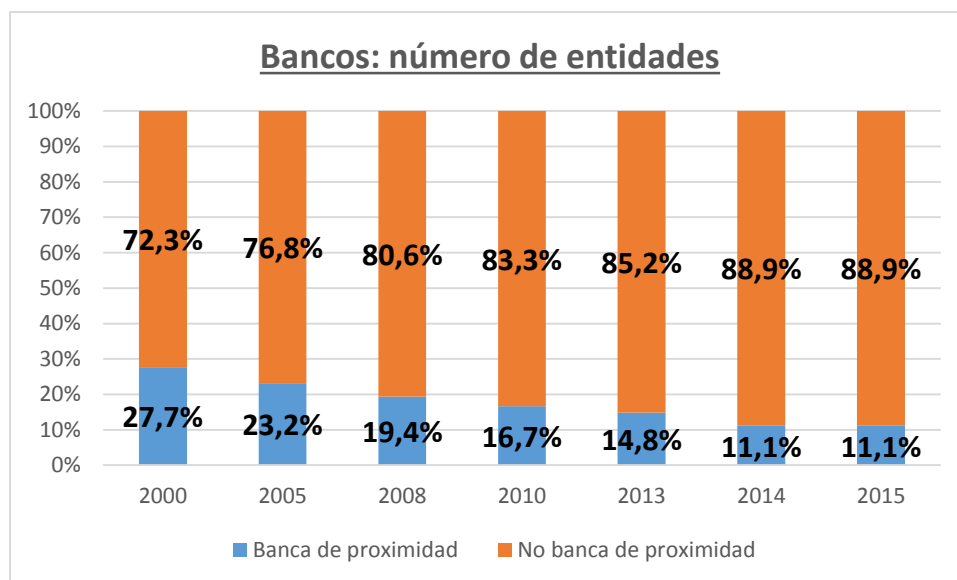
Anexo I: Evolución de la banca de proximidad por subsectores

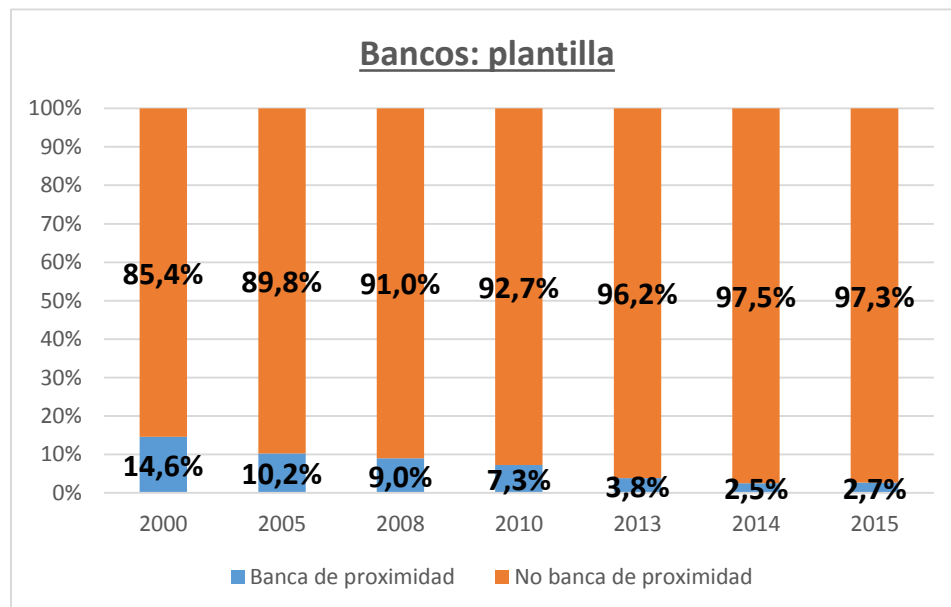
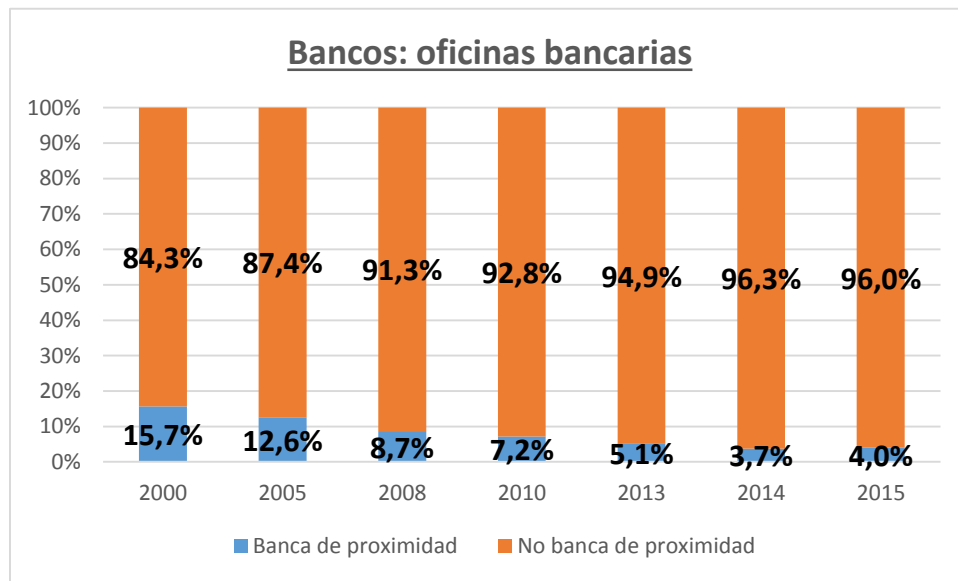
Evolución de los bancos de la banca de proximidad

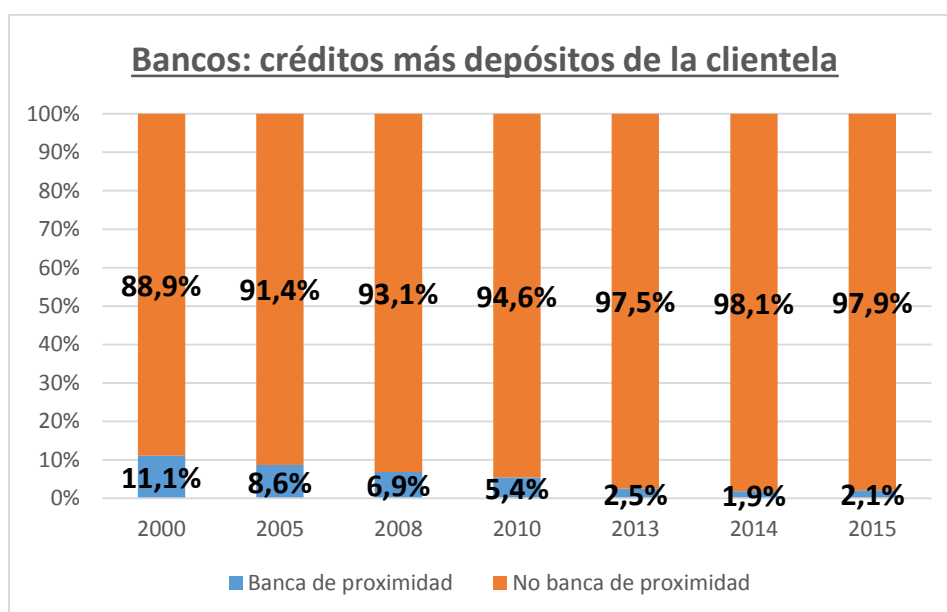
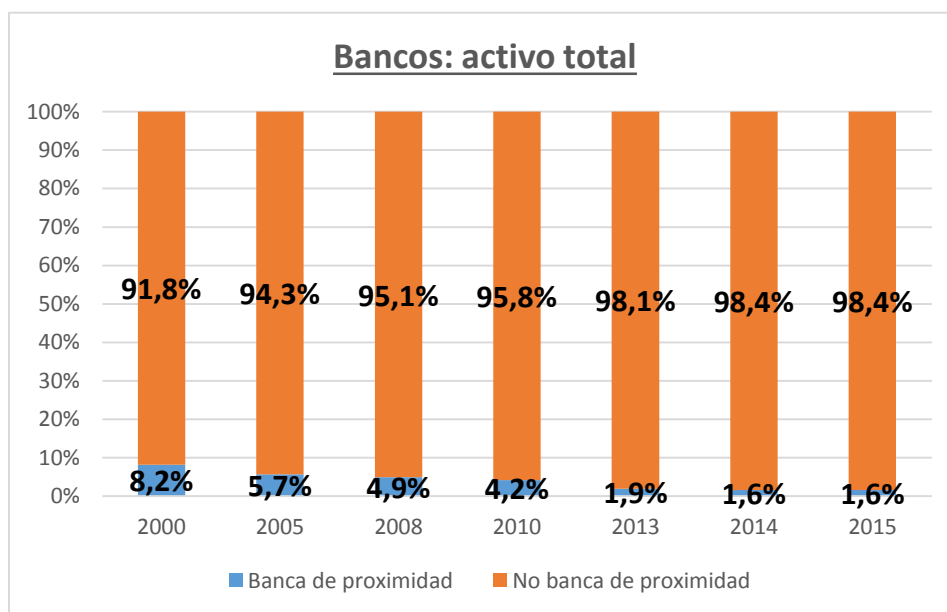
Sin ser un subsector orientado la banca de proximidad, como pone de manifiesto que únicamente el 20,5% de los bancos en el año 2000 han sido clasificados dentro de este modelo bancario, desde ese año la proporción de bancos de la banca de proximidad sobre el total de bancos se ha reducido significativamente; tanto en capacidad instalada (número de oficinas y plantilla) como en volumen de negocio (activo total y créditos y depósitos de la clientela).

A cierre de 2015, la presencia de los bancos de la banca de proximidad dentro del propio segmento es testimonial, representando un 11,1% del número de entidades, 4% de las oficinas, 2,7% de la plantilla, 1,6% del volumen de activo y 2,1% de los créditos más depósitos a la clientela del subsector de bancos.

Gráfico AI.1: evolución de la importancia relativa de los bancos de la banca de proximidad, de sus oficinas, del activo total y de los créditos más depósitos a la clientela desde 2000







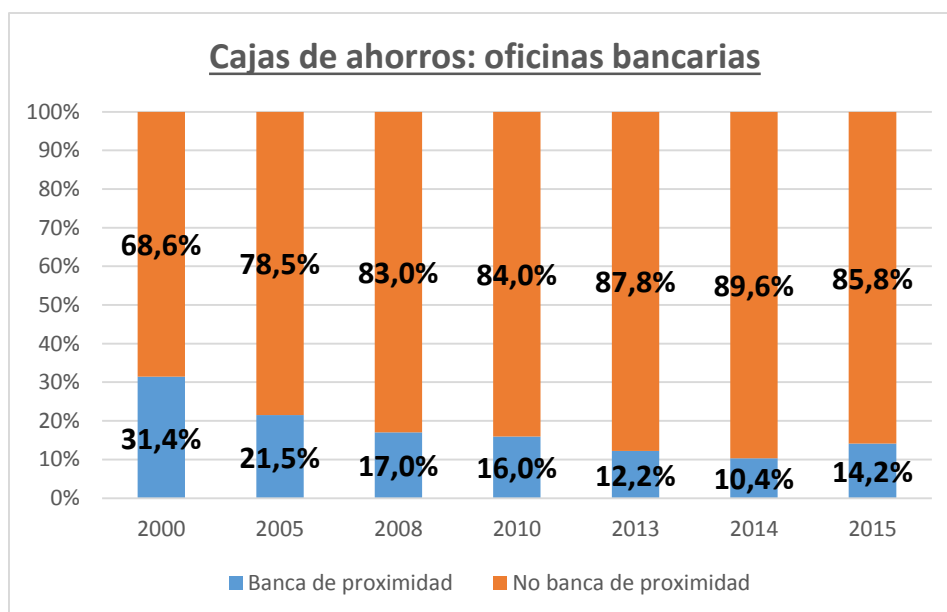
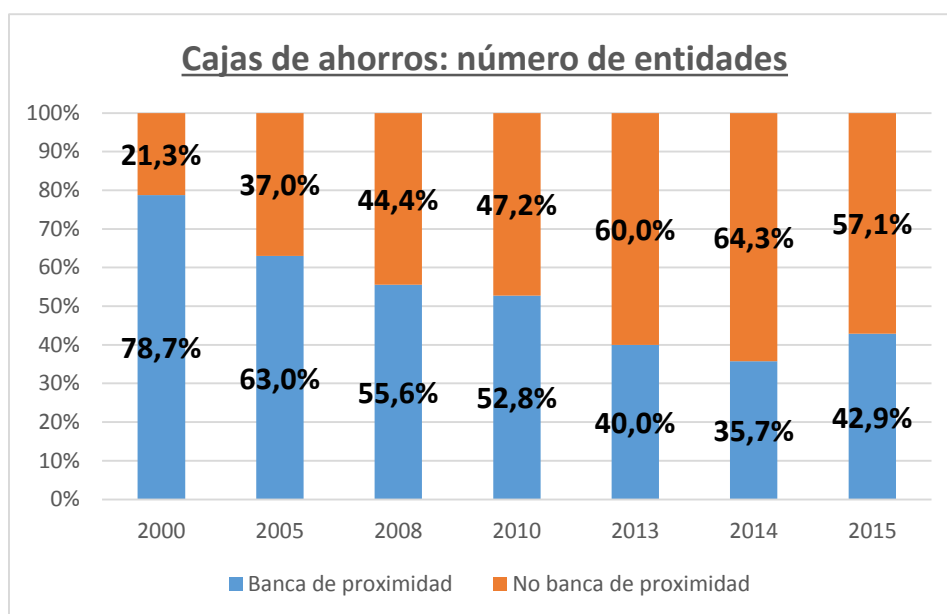
*El total sector no incluye ni sucursales comunitarias ni extracomunitarias, ni entidades sin actividad o en liquidación
Fuente: elaboración propia a partir de AEB*

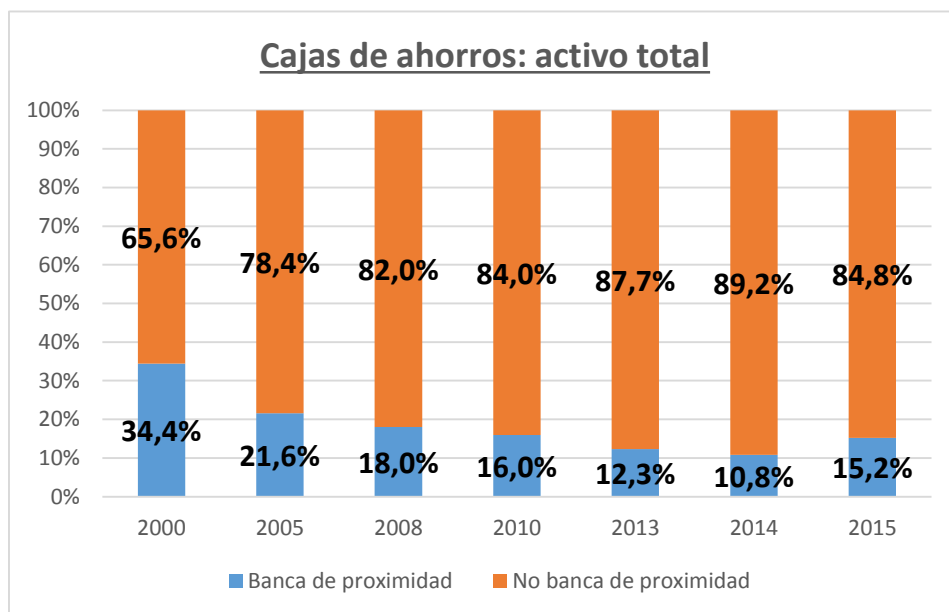
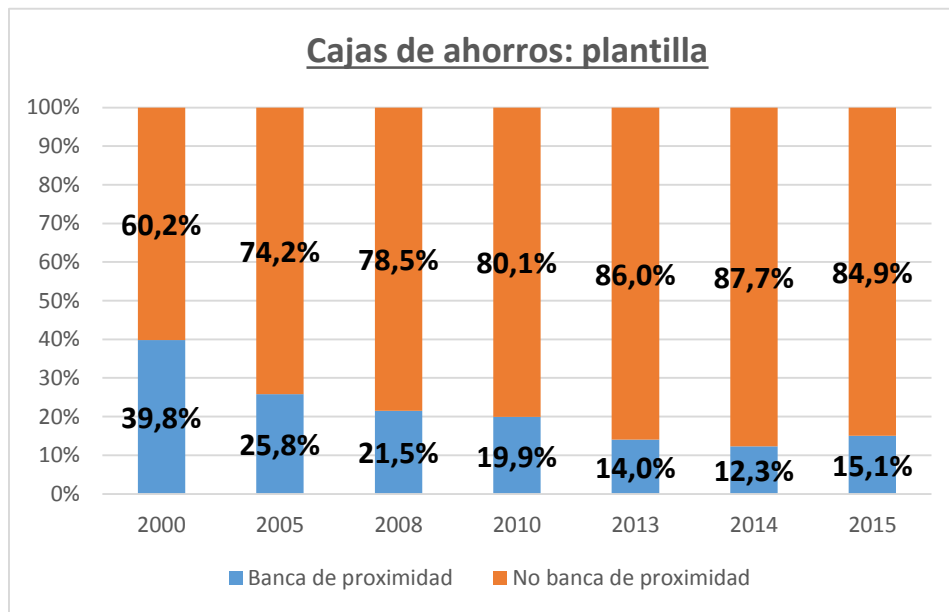
Evolución de las cajas de ahorros de la banca de proximidad

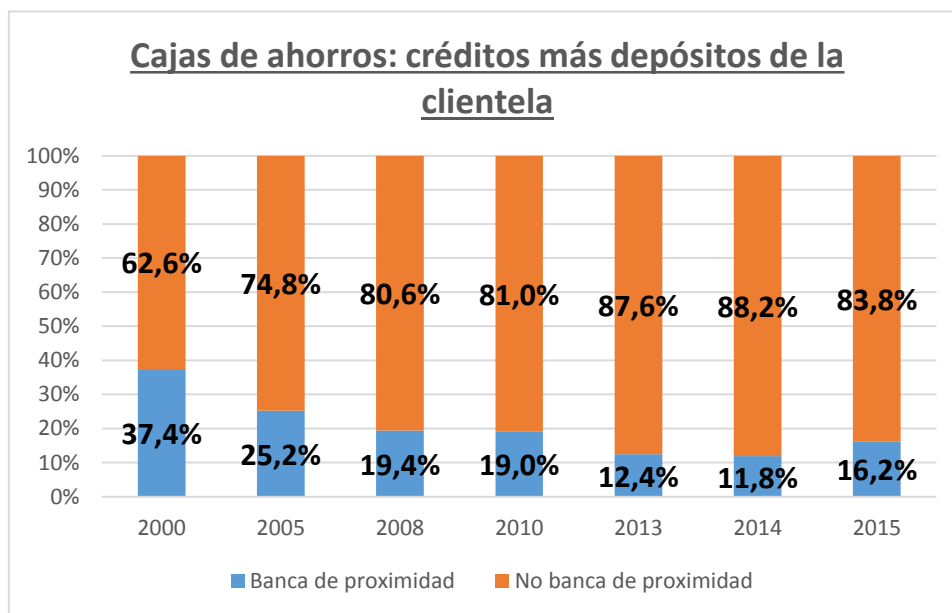
Siendo el subsector origen de la banca de proximidad en España, igual que hemos visto para el caso de los bancos, desde el año 2000 la proporción de cajas de ahorros de la banca de proximidad sobre el total de cajas de ahorros se ha reducido sensiblemente.

A cierre de 2015, el número de las cajas de ahorros de la banca de proximidad representa un 42,9% del subsector cuando en el año 2000 era el 78,7%. Igualmente en número de oficinas, se observa una reducción del 31,4% al 14,2%, en plantilla del 39,8% al 15,1%, en volumen de activo del 34,4% al 15,2% y en créditos más depósitos de la clientela del 37,4% al 15,2%.

Gráfico AI.2: evolución de la importancia relativa de las cajas de ahorros de la banca de proximidad, de las oficinas de la banca de proximidad y del activo total de las entidades de la banca de proximidad desde 2000







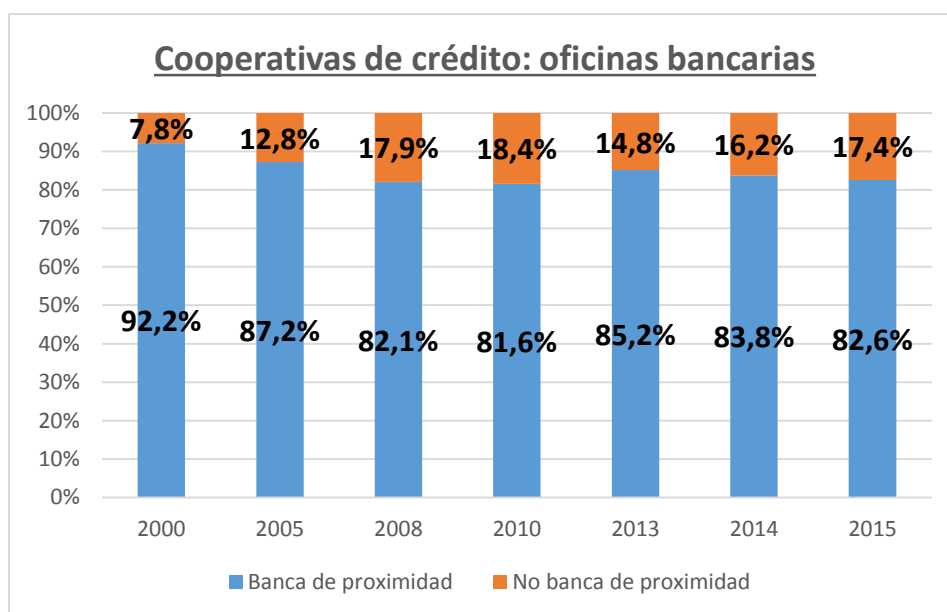
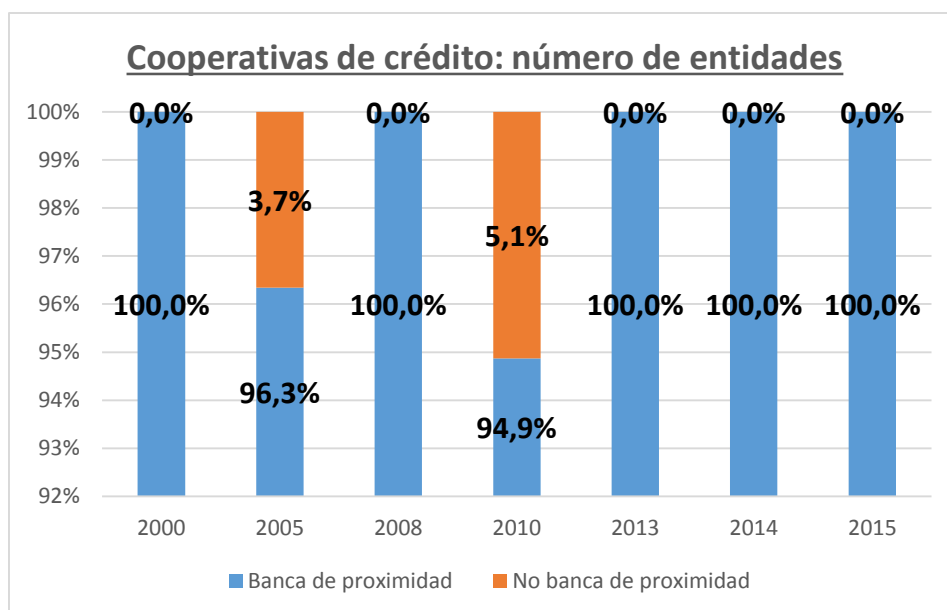
En 2013 no se incluyen las fundaciones bancarias accionistas de los bancos de cajas de ahorros

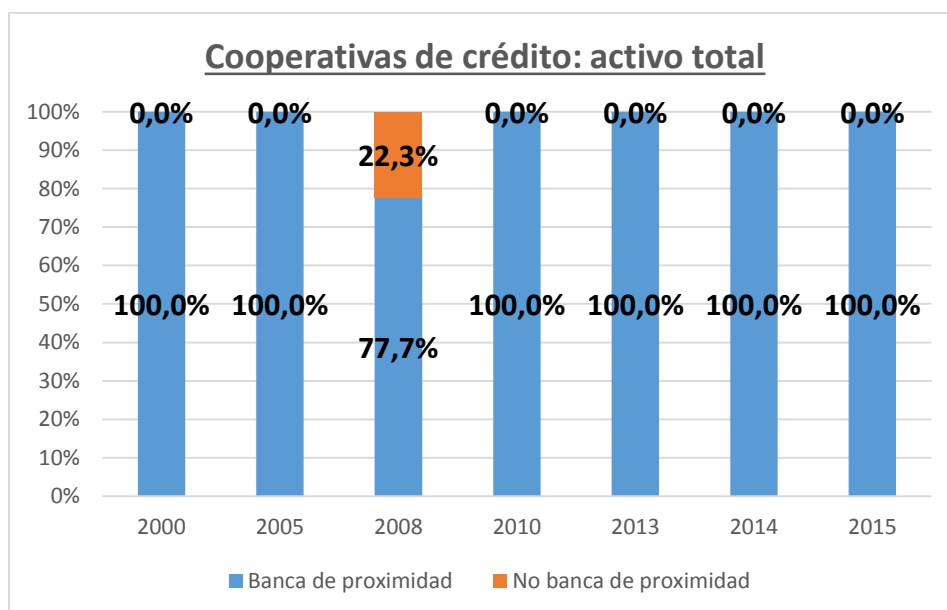
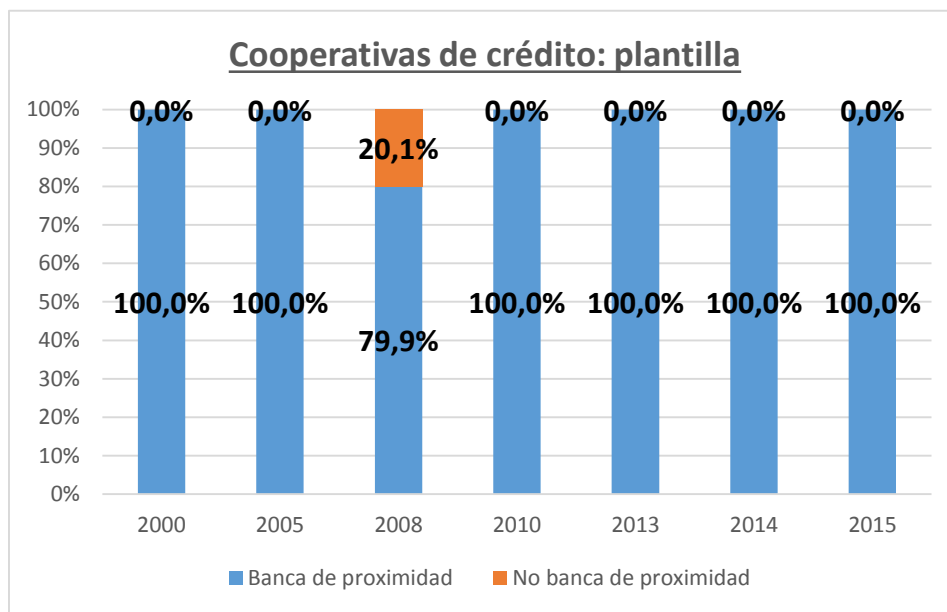
Fuente: elaboración propia a partir de CECA

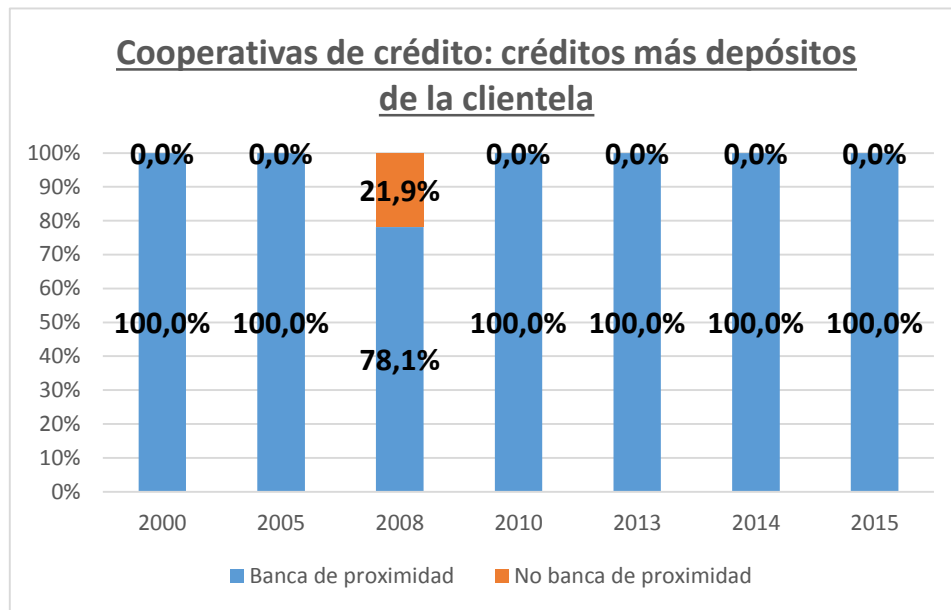
Evolución de las cooperativas de crédito de la banca de proximidad

Las cooperativas de crédito/cajas rurales es el otro subsector natural de la banca de proximidad en España, como pone de manifiesto que las 90 cooperativas de crédito/cajas rurales de la banca de proximidad representaran el 40,9% de las 220 entidades existentes en el año 2000, pero a diferencia que lo que ha sucedido en cajas de ahorros su apuesta por la banca de proximidad se ha mantenido.

Gráfico AI.3: evolución de la importancia relativa de las cooperativas de crédito de la banca de proximidad, de las oficinas de la banca de proximidad y del activo total de las entidades de la banca de proximidad desde 2000







Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

Anexo II: Evolución provincial de la banca de proximidad

Evolución de las entidades de la banca de proximidad que actúan únicamente en su territorio original o natural

Considerando únicamente las entidades de la banca de proximidad, el número de aquellas entidades que actúan únicamente en sus territorios originales o naturales se ha reducido un 40,8% desde diciembre de 2000, concentrando a diciembre de 2015 42 entidades frente a las 71 que actuaban únicamente en sus territorios naturales a diciembre de 2000. No obstante, a pesar del proceso de integración bancaria, las entidades que actúan únicamente en sus territorios originales o naturales se han mantenido en torno a un tercio del total sector bancario español.

En proporción sobre la banca de proximidad se observa, sin embargo, una tendencia al alza. A diciembre de 2015 representaban el 56% de las entidades cuando a diciembre de 2000 eran únicamente el 47,3% de las mismas. **Es decir, menos entidades a diciembre de 2015 que actúan únicamente en sus territorios originales o naturales pero las que se orientan a sus territorios originales o naturales lo hacen en mayor proporción que a diciembre de 2000. Este hecho es una de las pruebas que ponen de manifiesto que el proceso de concentración de la banca española se ha polarizado en torno a:**

- i. entidades con más orientación nacional y
- ii. entidades con más orientación a sus territorios originales.

Tabla AII.1: evolución de las entidades de la banca de proximidad que actúan únicamente en territorios originales o naturales desde 2000

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Entidades únicamente en territorio original o natural									
Bancos	3	1	1	0	0	0	0	-100,0%	-100,0%
Cajas de ahorros	4	1	1	1	1	1	1	-75,0%	0,0%
Cooperativas de crédito	64	55	52	50	44	42	41	-35,9%	-21,2%
	71	57	54	51	45	43	42	-40,8%	-22,2%

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Proporción sobre el total	sector de aquellas que únicamente actúan en territorio original o natural								
Bancos	3,6%	1,4%	1,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-100,0%	-100,0%
Cajas de ahorros	8,5%	2,2%	2,2%	2,7%	6,7%	7,1%	7,1%	-16,1%	221,4%
Cooperativas de crédito	71,1%	67,1%	64,2%	64,1%	67,7%	66,7%	66,1%	-7,0%	3,0%
	32,3%	28,9%	28,7%	29,1%	33,6%	32,8%	32,3%	0,1%	12,5%

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Proporción sobre la banca de proximidad de las entidades que actúan únicamente en territorio original o natural									
Bancos	13,0%	6,3%	8,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-100,0%	-100,0%
Cajas de ahorros	10,8%	3,4%	4,0%	5,3%	16,7%	20,0%	16,7%	54,2%	316,7%
Cooperativas de crédito	71,1%	67,1%	64,2%	64,1%	67,7%	66,7%	65,1%	-8,5%	1,4%
	47,3%	44,9%	45,8%	47,2%	58,4%	58,1%	56,0%	18,3%	22,4%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Por su parte, el número medio de provincias que podemos considerar territorio natural se ha incrementado de 2,2 a diciembre de 2000 a 3.6 a diciembre de 2015, si bien fruto de tres tendencias radicalmente distintas que se materializan fundamentalmente a diciembre de 2015:

- En línea con el proceso de polarización del sector bancario español, **en los bancos de la banca de proximidad se han reducido el número medio de provincias consideradas territorio original o natural.**
- Por su parte, **las cajas de ahorros que se mantienen en este modelo incrementan significativamente el número medio de provincias consideradas territorio original o natural.** De poco más de una provincia considerada territorio original o natural pasan a tres provincias de media. Esto se justifica porque el proceso de integración de este subsector ha creado entidades a las que se han aportado como fondos de comercio los diferentes territorios originales o naturales de las entidades constituyentes⁵².
- Finalmente, **las cooperativas de crédito/cajas rurales se han mantenido su territorio original o natural en torno a una provincia de media por entidad.**

⁵² No se debe olvidar que a los efectos de este análisis mantenemos dentro del modelo de banca de proximidad las entidades que aunque rebasen el límite de 10.000 millones de euros mantienen más del 70% de la red en su territorio original o natural.

Tabla AII.2: evolución de la media provincial de las entidades de la banca de proximidad que actúan únicamente en territorios originales o naturales desde 2000

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Media de provincias consideradas territorio original o natural									
Bancos	4,1	4,1	4,4	4,2	5,9	6,2	6,2	50,7%	39,6%
Cajas de ahorros	1,4	1,3	1,4	1,5	3,0	3,0	3,0	122,0%	120,6%
Cooperativas de crédito	1,3	1,4	1,4	1,4	1,6	1,6	1,6	24,7%	11,5%
	2,2	2,3	2,4	2,4	3,5	3,6	3,6	60,1%	49,3%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Evolución de las entidades de la banca de proximidad con presencia fuera de su territorio original o natural

El número de entidades de la banca de proximidad con presencia fuera de sus territorios originales o naturales igualmente se ha reducido. En este caso un 58,2% desde diciembre de 2000, concentrando a diciembre de 2015 33 entidades frente a las 79 a diciembre de 2000. En línea con las consecuencias de los procesos de integración, las entidades con presencia fuera de sus territorios originales o naturales han pasado de representar el 35,9% a diciembre de 2000 al 25,4% a diciembre de 2015 del total de entidades del sistema bancario español.

De acuerdo con la tendencia de bipolarización comentada, en proporción sobre la banca de proximidad se observa que las entidades con presencia fuera de sus territorios originales o naturales reducen su importancia, pasando a representar el 44% de las entidades a diciembre de 2015 cuando a diciembre de 2000 concentraban el 52,7%.

Tabla AII.3: evolución de las entidades de la banca de proximidad con presencia fuera de sus territorios originales o naturales desde 2000

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Entidades con presencia en provincias fuera de territorio original o natural									
Bancos	20	15	11	11	6	6	6	-70,0%	-45,5%
Cajas de ahorros	33	28	24	18	5	4	5	-84,8%	-79,2%
Cooperativas de crédito	26	27	29	28	21	21	22	-15,4%	-24,1%
	79	70	64	57	32	31	33	-58,2%	-48,4%

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Proporción sobre total entidades de entidades con presencia fuera del territorio original o natural									
Bancos	24,1%	21,7%	17,7%	18,3%	11,1%	11,1%	11,1%	-53,9%	-37,4%
Cajas de ahorros	70,2%	60,9%	53,3%	48,6%	33,3%	28,6%	35,7%	-52,5%	-37,5%
Cooperativas de crédito	28,9%	32,9%	35,8%	35,9%	32,3%	33,3%	35,5%	11,8%	-9,8%
	35,9%	35,5%	34,0%	32,6%	23,9%	23,7%	25,4%	-33,5%	-29,9%

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Proporción sobre la banca de proximidad de entidades con presencia fuera del territorio original o natural									
Bancos	87,0%	93,8%	91,7%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	15,0%	9,1%
Cajas de ahorros	89,2%	96,6%	96,0%	94,7%	83,3%	80,0%	83,3%	-6,6%	-13,2%
Cooperativas de crédito	28,9%	32,9%	35,8%	35,9%	32,3%	33,3%	34,9%	11,8%	-9,8%
	52.7%	55.1%	54.2%	52.8%	41.6%	41.9%	44,0%	-21.1%	-23.4%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Por su parte, el número medio de provincias de expansión se ha incrementado de 5,3 provincias a diciembre de 2000 a casi 8,6 a diciembre de 2015. En este caso, los procesos de integración bancaria condicionan de forma mucho más importante las tendencias que se observan en años anteriores:

- **En los bancos de la banca de proximidad se reduce casi en un tercio el número medio de provincias de expansión.**
- **Las cajas de ahorros multiplican por tres el número medio de provincias consideradas territorio original o natural.** De estar presentes en más de cuatro provincias fuera del territorio original o natural pasan a más de 16,4 provincias de media. Como se comentó anteriormente, el proceso de integración de este subsector ha creado entidades a las que se han aportado también como fondos de comercio los diferentes territorios fuera de los originales o naturales de las entidades constituyentes⁵³.
- **Las cooperativas de crédito/cajas rurales con mayor vocación de presencia fuera de sus territorios naturales, también fruto de los procesos de integración previos a diciembre de 2013, incrementan la presencia fuera de éstos, pasando de dos provincias de media por entidad a seis.**

⁵³ No se debe olvidar que a los efectos de este análisis mantenemos dentro del modelo de banca de proximidad las entidades que aunque rebasen el límite de 10.000 millones de euros mantienen más del 70% de la red en su territorio original o natural.

Tabla AII.4: evolución de media de provincias fuera del territorio de las entidades de la banca de proximidad con presencia fuera de territorios originales o naturales desde 2000

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Media de provincias consideradas no territorio original o natural									
Bancos	8,1	5,9	12,1	11,6	8,3	3,3	3,3	1,9%	-31,8%
Cajas de ahorros	5,8	5,5	7,5	8,5	14,3	16,3	16,4	146,2%	91,1%
Cooperativas de crédito	2,0	2,6	3,7	4,0	5,6	5,9	6,1	178,6%	52,4%
	5,3	4,6	7,7	8,0	9,4	8,5	8,6	76,7%	21,0%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

En cualquier caso, independientemente de la mayor o menor presencia en territorios de expansión, la proporción de oficinas en los territorios originales o naturales se sitúa en media entre el 84% y el 90% en todo el periodo de análisis. En consecuencia, **la presencia de las entidades de la banca de proximidad en territorios de expansión, medida en términos de oficinas, y en nuestra opinión, condicionada por la mencionada polarización del sector bancario español, sigue siendo testimonial.**

Tabla AII.5: evolución de la proporción de oficinas de la banca de proximidad en sus territorios originales o naturales desde 2000

	Año							Var. s/2000	Var. s/2008
	2000	2005	2008	2010	2013	2014	2015		
Proporción de oficinas en territorio original o natural									
Bancos	89,5%	88,5%	81,4%	80,5%	94,5%	92,4%	92,5%	3,4%	13,7%
Cajas de ahorros	86,4%	84,1%	80,4%	80,0%	88,1%	82,1%	78,5%	-9,2%	-2,4%
Cooperativas de crédito	92,2%	89,1%	91,5%	89,4%	87,2%	86,8%	85,9%	-6,8%	-6,1%
	88,7%	86,8%	84,9%	84,4%	89,9%	87,1%	84,0%	-5,3%	-1,0%

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Desde el punto de vista provincial, la evolución de la serie temporal es muy errática con cambios significativos en función del año de análisis. Si tomáramos como criterios para identificar las provincias en las que la banca de proximidad es protagonista del modelo bancario:

- un número de entidades mayor o igual a siete;
- un número de oficinas mayor o igual a 300; o
- una proporción de oficinas sobre el total de oficinas de la banca de proximidad mayor o igual al 3%,

emergerían algunas tendencias pero no excesivamente relevantes:

- i. En cualquier caso, al igual que el resultado del análisis agregado y por subsectores, el **análisis provincial ratifica la reducción de la importancia relativa de la banca de proximidad según nos acercamos a diciembre de 2015.**
- ii. **En número de entidades de la banca de proximidad en la Comunidad Valenciana, especialmente Castellón y Valencia, mantienen su hegemonía.**
- iii. **En un número de oficinas, el panorama cambia radicalmente en función del año, observándose un proceso claro de reducción de la capacidad instalada de la banca de proximidad.** A diciembre de 2000 son 10 las provincias que presentan más de 300 oficinas de la banca de proximidad, Asturias, Baleares, Barcelona, Burgos, Navarra, Pontevedra, Sevilla, Toledo, Valencia y Zaragoza, mientras que en el año 2013 son únicamente Asturias, Badajoz y Zaragoza. Se mantienen por encima de dicha cifra únicamente Asturias y Zaragoza incorporándose Badajoz, mientras que en ocho provincias dicha presencia desaparece.
- iv. En importancia relativa, frente al año 2000 en que por encima del 3% encontramos las provincias de Asturias, Badajoz, Baleares, Barcelona, Burgos, Navarra, Pontevedra, Sevilla, Toledo, Valencia y Zaragoza, el proceso de integración y reestructuración bancaria lleva a que en el año 2013 sean Albacete, Asturias, Badajoz, Cáceres, Cantabria, Ciudad Real, A Coruña, Cuenca, Granada, Jaén, Sevilla, Toledo, Valencia y Zaragoza. Siete de las provincias en las que a diciembre de 2000 era protagonista la banca de proximidad se ven sustituidas por nueve provincias diferentes. Salvo el caso de Cantabria y A Coruña, provincias donde existen cooperativas de crédito/cajas rurales de marcado carácter local y tamaño relativamente importante, lo que **ratifica la reciente concentración de la banca de proximidad en torno al subsector de cooperativas de crédito/caja rurales.**

Tabla AII.6: evolución de la distribución de entidades y oficinas de la banca de proximidad por provincias

Diciembre de 2000

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	8	176	1,44%	Castellón	21	185	1,52%	Lleida	2	3	0,02%	Segovia	4	111	0,91%
Albacete	5	156	1,28%	Ciudad Real	3	153	1,25%	Lugo	5	127	1,04%	Sevilla	8	567	4,65%
Alicante	8	201	1,65%	Córdoba	8	316	2,59%	Madrid	6	8	0,07%	Soria	3	110	0,90%
Almería	4	233	1,91%	Coruña, A	6	254	2,08%	Málaga	4	155	1,27%	Tarragona	2	203	1,66%
Asturias	8	515	4,22%	Cuenca	3	150	1,23%	Murcia	7	472	3,87%	Teruel	3	89	0,73%
Ávila	2	97	0,80%	Girona	2	130	1,07%	Navarra	5	445	3,65%	Toledo	2	312	2,56%
Badajoz	6	391	3,21%	Granada	2	405	3,32%	Orense	5	217	1,78%	Valencia	18	540	4,43%
Baleares	6	455	3,73%	Guadalajara	2	57	0,47%	Palencia	2	33	0,27%	Valladolid	5	174	1,43%
Barcelona	11	1.084	8,9%	Guipúzcoa	8	321	2,63%	Palmas, Las	3	151	1,24%	Vizcaya	8	216	1,77%
Burgos	4	356	2,92%	Huelva	3	201	1,65%	Pontevedra	5	417	3,42%	Zamora	2	79	0,65%
Cáceres	4	201	1,65%	Huesca	3	160	1,31%	Rioja, La	4	131	1,07%	Zaragoza	8	417	3,42%
Cádiz	3	173	1,42%	Jaén	3	175	1,44%	Salamanca	3	220	1,80%	Ceuta			
Cantabria	2	141	1,16%	León	6	90	0,74%	S. C. Tenerife	4	222	1,82%	Melilla			
												Total 2000		12.195	

Diciembre de 2005

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	3	180	1,68%	Castellón	16	209	1,95%	Lleida	-2	3	0,03%	Segovia		114	1,06%
Albacete		69	0,64%	Ciudad Real	-2	102	0,95%	Lugo	1	78	0,73%	Sevilla	3	452	4,21%
Alicante	4	329	3,06%	Córdoba	4	158	1,47%	Madrid	2	11	0,10%	Soria	-2	50	0,47%
Almería	-1	231	2,15%	Coruña, A	2	142	1,32%	Málaga		199	1,85%	Tarragona	-2	191	1,78%
Asturias	2	321	2,99%	Cuenca	-2	78	0,73%	Murcia	2	309	2,88%	Teruel	-2	87	0,81%
Ávila	-2	98	0,91%	Girona	-1	214	1,99%	Navarra	1	438	4,08%	Toledo	-3	154	1,43%
Badajoz	2	431	4,01%	Granada	-2	160	1,49%	Orense	1	51	0,47%	Valencia	16	778	7,24%
Baleares	2	509	4,74%	Guadalajara	-1	66	0,61%	Palencia	-2	34	0,32%	Valladolid	1	138	1,28%
Barcelona	7	1.329	12,37%	Guipúzcoa	2	196	1,82%	Palmas, Las		192	1,79%	Vizcaya	3	221	2,06%
Burgos		360	3,35%	Huelva	-2	108	1,01%	Pontevedra		118	1,10%	Zamora	-2	80	0,74%
Cáceres	1	224	2,09%	Huesca	-2	135	1,26%	Rioja, La	-1	139	1,29%	Zaragoza		310	2,89%
Cádiz		213	1,98%	Jaén	-1	196	1,82%	Salamanca	-2	111	1,03%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	145	1,35%	León		32	0,30%	S. C. Tenerife		247	2,30%	Melilla	-4		
												Total 2005		10.740	

Diciembre de 2008

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	1	176	1,79%	Castellón	16	218	2,22%	Lleida	-2	3	0,03%	Segovia	-1	111	1,13%
Albacete	1	164	1,67%	Ciudad Real	-1	167	1,70%	Lugo		60	0,61%	Sevilla	3	626	6,38%
Alicante	3	263	2,68%	Córdoba	4	133	1,36%	Madrid	2	12	0,12%	Soria	-3	37	0,38%
Almería	-1	226	2,30%	Coruña, A	1	99	1,01%	Málaga		202	2,06%	Tarragona	-3	1	0,01%
Asturias	1	126	1,28%	Cuenca	-1	158	1,61%	Murcia	2	318	3,24%	Teruel	-2	94	0,96%
Ávila	-3	86	0,88%	Girona	-2	142	1,45%	Navarra		200	2,04%	Toledo	-2	340	3,47%
Badajoz	2	446	4,55%	Granada	-2	166	1,69%	Orense		35	0,36%	Valencia	15	666	6,79%
Baleares	2	427	4,35%	Guadalajara	-1	68	0,69%	Palencia	-4			Valladolid	-1	23	0,23%
Barcelona	6	958	9,8%	Guipúzcoa	1	184	1,88%	Palmas, Las		217	2,21%	Vizcaya	2	221	2,25%
Burgos	-1	326	3,32%	Huelva	-1	228	2,32%	Pontevedra	-1	70	0,71%	Zamora	-3	69	0,70%
Cáceres	1	227	2,31%	Huesca	-2	123	1,25%	Rioja, La	-2	132	1,35%	Zaragoza	1	323	3,29%
Cádiz	1	243	2,48%	Jaén	-1	205	2,09%	Salamanca	-3	69	0,70%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	147	1,50%	León	-1	7	0,07%	S. C. Tenerife		270	2,75%	Melilla	-4		
												Total 2008		9.812	

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Diciembre de 2010

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	1	173	1,95%	Castellón	16	217	2,44%	Lleida	-2	3	0,03%	Segovia	-1	111	1,25%
Albacete		166	1,87%	Ciudad Real	-1	168	1,89%	Lugo		58	0,65%	Sevilla	2	475	5,34%
Alicante	3	255	2,87%	Córdoba	3	103	1,16%	Madrid	1	10	0,11%	Soria	-3	37	0,42%
Almería	-2	219	2,46%	Coruña, A	1	97	1,09%	Málaga	-1	147	1,65%	Tarragona	-3	1	0,01%
Asturias	1	131	1,47%	Cuenca	-1	161	1,81%	Murcia	2	301	3,39%	Teruel	-2	92	1,03%
Ávila	-3	87	0,98%	Girona	-3	1	0,01%	Navarra		199	2,24%	Toledo	-2	338	3,80%
Badajoz	2	453	5,10%	Granada	-2	163	1,83%	Orense		33	0,37%	Valencia	15	665	7,48%
Baleares	1	388	4,36%	Guadalajara	-2	71	0,80%	Palencia	-4			Valladolid	-1	22	0,25%
Barcelona	2	737	8,3%	Guipúzcoa	1	183	2,06%	Palmas, Las		198	2,23%	Vizcaya	2	217	2,44%
Burgos	-1	311	3,50%	Huelva	-2	187	2,10%	Pontevedra	-1	68	0,76%	Zamora	-3	69	0,78%
Cáceres	1	230	2,59%	Huesca	-2	105	1,18%	Rioja, La	-2	129	1,45%	Zaragoza	1	291	3,27%
Cádiz		187	2,10%	Jaén	-3	141	1,59%	Salamanca	-3	68	0,76%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	151	1,70%	Léon	-2	6	0,07%	S. C. Tenerife		268	3,01%	Melilla	-4		
												Total 2010	8.891		

Diciembre de 2013

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	-1	59	0,90%	Castellón	14	131	2,00%	Lleida	-2	3	0,05%	Segovia	-3	29	0,44%
Albacete	157	2,40%	Ciudad Real	-1	151	2,31%	Lugo	2	168	2,57%	Sevilla	1	153	2,34%	
Alicante	3	165	2,52%	Córdoba	3	98	1,50%	Madrid	1	28	0,43%	Soria	-3	37	0,57%
Almería	-3	192	2,94%	Coruña, A	3	396	6,06%	Málaga	-1	135	2,06%	Tarragona	-3	1	0,02%
Asturias	3	334	5,11%	Cuenca	-1	147	2,25%	Murcia	1	223	3,41%	Teruel	-2	85	1,30%
Ávila	-4			Girona	-3	1	0,02%	Navarra	-1	188	2,88%	Toledo	-2	317	4,85%
Badajoz	2	426	6,52%	Granada	-2	163	2,49%	Orense	2	153	2,34%	Valencia	11	388	5,93%
Baleares	47	0,72%	Guadalajara	-3	9	0,14%	Palencia	-3	18	0,28%	Valladolid	69	1,06%		
Barcelona	-1	11	0,2%	Guipúzcoa		137	2,1%	Palmas, Las	-1	52	0,8%	Vizcaya		115	1,8%
Burgos	-2	137	2,10%	Huelva	-3	83	1,27%	Pontevedra	1	308	4,71%	Zamora	-3	69	1,06%
Cáceres	1	211	3,23%	Huesca	-2	101	1,54%	Rioja, La	-3	24	0,37%	Zaragoza	1	317	4,85%
Cádiz	-1	46	0,70%	Jaén	-3	142	2,17%	Salamanca	-3	56	0,86%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	141	2,16%	Léon	-1	40	0,61%	S. C. Tenerife	-1	77	1,18%	Melilla	-4		
												Total 2013	6.538		

Diciembre de 2014

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	3	59	1,00%	Castellón	18	127	2,14%	Lleida	2	3	0,05%	Segovia	1	29	0,49%
Albacete	4	157	2,65%	Ciudad Real	3	150	2,53%	Lugo	4	151	2,55%	Sevilla	5	151	2,55%
Alicante	7	161	2,72%	Córdoba	7	95	1,60%	Madrid	5	28	0,47%	Soria	1	37	0,62%
Almería	1	190	3,21%	Coruña, A	5	314	5,30%	Málaga	3	132	2,23%	Tarragona	1	1	0,02%
Asturias	6	321	5,41%	Cuenca	2	147	2,48%	Murcia	5	214	3,61%	Teruel	1	72	1,21%
Ávila				Girona	2	2	0,03%	Navarra	3	189	3,19%	Toledo	2	321	5,41%
Badajoz	5	307	5,18%	Granada	2	163	2,75%	Orense	4	129	2,18%	Valencia	15	378	6,38%
Baleares	4	48	0,81%	Guadalajara	1	9	0,15%	Palencia	1	18	0,30%	Valladolid	4	64	1,08%
Barcelona	3	13	0,2%	Guipúzcoa	4	137	2,3%	Palmas, Las	3	52	0,9%	Vizcaya	4	116	2,0%
Burgos	1	55	0,93%	Huelva	1	79	1,33%	Pontevedra	3	266	4,49%	Zamora	1	68	1,15%
Cáceres	5	209	3,53%	Huesca	1	84	1,42%	Rioja, La	1	24	0,40%	Zaragoza	4	195	3,29%
Cádiz	3	47	0,79%	Jaén	1	142	2,40%	Salamanca	1	53	0,89%	Ceuta			
Cantabria	2	139	2,34%	Léon	2	4	0,07%	S. C. Tenerife	3	78	1,32%	Melilla			
												Total 2014	5.928		

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

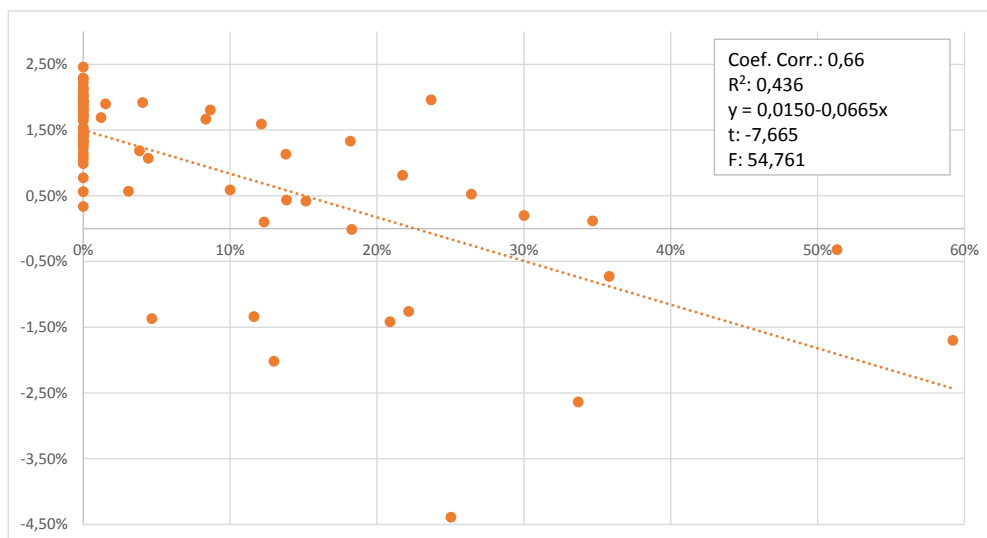
Diciembre de 2015

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	3	59	0,93%	Castellón	18	120	1,89%	Lleida	2	3	0,05%	Segovia	1	29	0,46%
Albacete	4	157	2,48%	Ciudad Real	3	148	2,33%	Lugo	5	151	2,38%	Sevilla	5	148	2,33%
Alicante	7	159	2,51%	Córdoba	7	90	1,42%	Madrid	4	11	0,17%	Soria	1	37	0,58%
Almería	1	171	2,70%	Coruña, A	5	309	4,87%	Málaga	4	123	1,94%	Tarragona	2	2	0,03%
Asturias	6	315	4,97%	Cuenca	2	146	2,30%	Murcia	6	385	6,07%	Teruel	1	72	1,14%
Ávila				Girona	2	2	0,03%	Navarra	3	189	2,98%	Toledo	2	317	5,00%
Badajoz	5	315	4,97%	Granada	3	330	5,20%	Orense	4	128	2,02%	Valencia	15	376	5,93%
Baleares	6	226	3,56%	Guadalajara	1	9	0,14%	Palencia	1	16	0,25%	Valladolid	4	58	0,91%
Barcelona	3	13	0,2%	Guipúzcoa	4	134	2,1%	Palmas, Las	3	51	0,8%	Vizcaya	5	116	1,8%
Burgos	1	54	0,85%	Huelva	1	76	1,20%	Pontevedra	3	265	4,18%	Zamora	1	68	1,07%
Cáceres	5	209	3,29%	Huesca	1	83	1,31%	Rioja, La	1	24	0,38%	Zaragoza	4	187	2,95%
Cádiz	3	48	0,76%	Jaén	1	142	2,24%	Salamanca	1	50	0,79%	Ceuta			
Cantabria	2	139	2,19%	León	2	4	0,06%	S. C. Tenerife	3	79	1,25%	Melilla			
												Total 2013	6.343		

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CECA y UNACC

Anexo III: Margen financiero ajustado a riesgo (distintos periodos temporales)

Gráfico AVII.1: margen financiero ajustado a riesgo acumulado a 2012 y “desnaturalización del modelo de negocio”

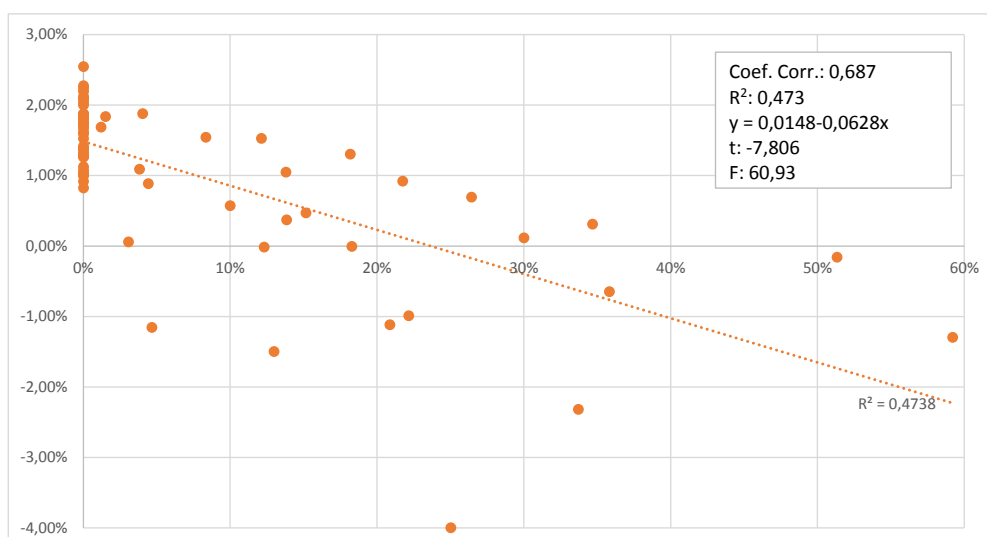


Eje vertical: margen financiero ajustado a riesgo acumulado a 2012 (margen ajustado a riesgo promedio de 2009 a 2012)

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Gráfico AVII.2: margen financiero ajustado a riesgo acumulado a 2013 y “desnaturalización del modelo de negocio”

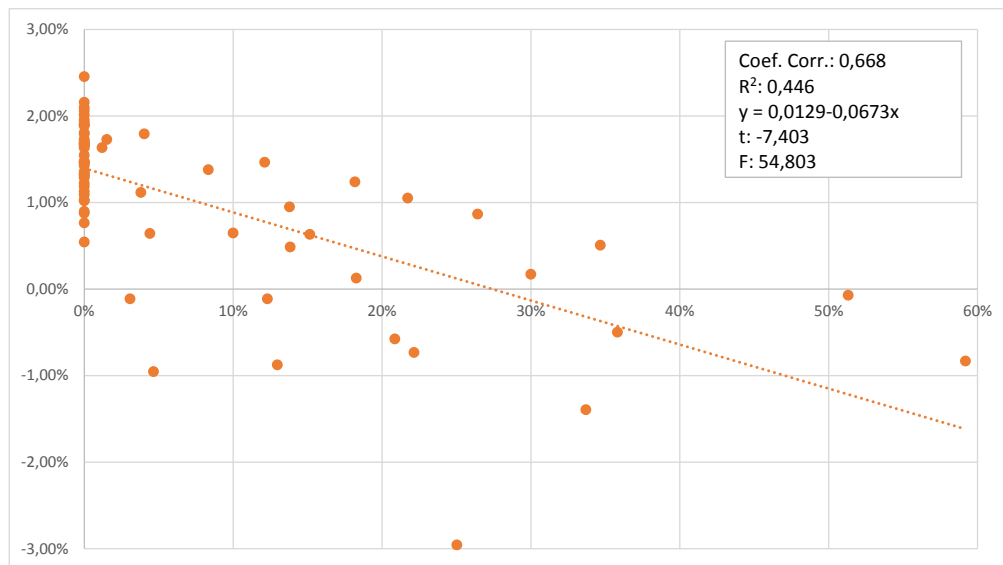


Eje vertical: margen financiero ajustado a riesgo acumulado a 2013 (margen ajustado a riesgo promedio de 2009 a 2013)

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Gráfico AVII.3: margen financiero ajustado a riesgo acumulado a 2015 y “desnaturalización del modelo de negocio”



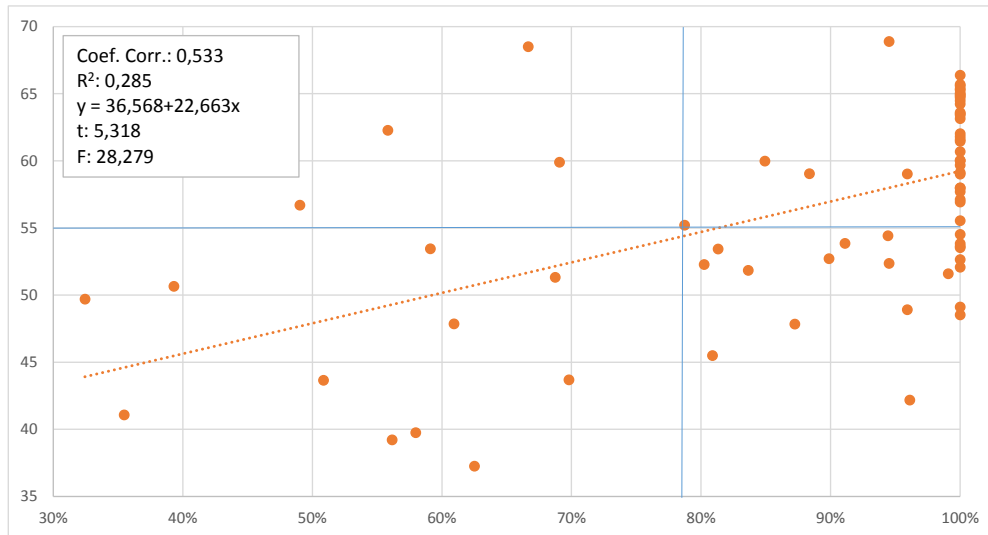
Eje vertical: margen financiero ajustado a riesgo acumulado a 2015 (margen ajustado a riesgo promedio de 2009 a 2015)

Eje horizontal: aperturas fuera de territorio original o natural de 2000 a 2008

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Anexo IV: Fortaleza del modelo de negocio (distintos periodos temporales)

Gráfico AVIII.1: territorialidad y modelo de negocio en 2013 (índice ISR)

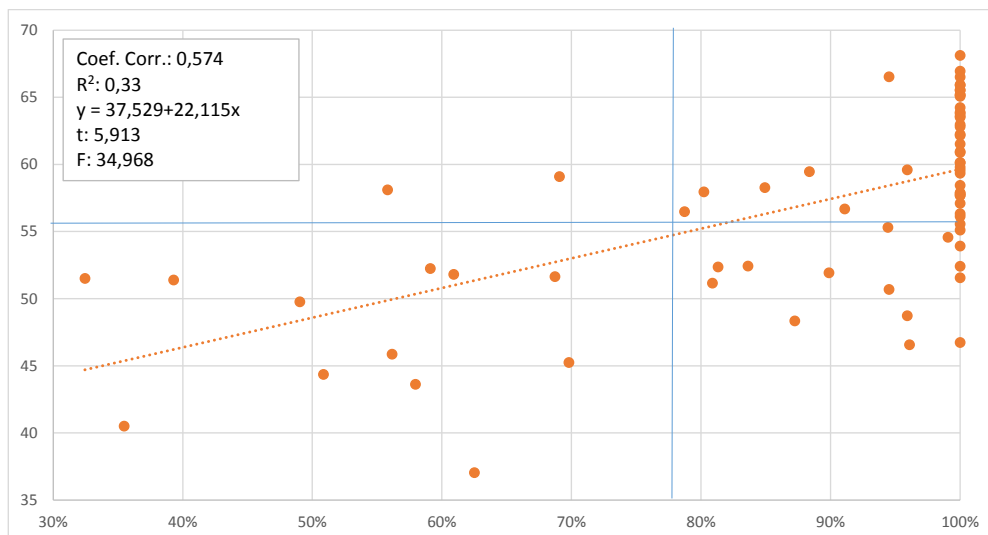


Eje vertical: puntuación asignada por el índice ISR en 2013 (base 100)

Eje horizontal: territorialidad

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Gráfico AVIII.2: territorialidad y modelo de negocio en 2014 (índice ISR)



Eje vertical: puntuación asignada por el índice ISR en 2014 (base 100)

Eje horizontal: territorialidad

Fuente: elaboración propia a partir de CECA y UNACC

Anexo V: Entidades inicialmente incluidas en la definición de banca de proximidad y territorios originales o naturales de las mismas

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Territorio original o natural de las entidades de la banca de proximidad a diciembre de 2000 en bancos

Denominación	Territorio original año 2000								Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)	Oficinas en territorio natural	Observaciones
Entidades del "community banking"												
Banco de Andalucía	Almería	Cádiz	Córdoba	Huelva	Jaén	Málaga	Sevilla		3.545.724 €			Filial de Banco Popular fue absorbido por esta entidad en 2009
Banco de Crédito Balear	Baleares								890.704 €			Filial de Banco Popular fue absorbido por esta entidad en 2008
Banco Echeverría	La Coruña	Lugo	Orense	Pontevedra					164.946 €	1.844.171 €	85,3%	Filial de Banesco adquiere en 2013 Nova Galicia Banco que absorbe posteriormente en 2014
Banco Guipúzcoano	Álava	Guipúzcoa	Navarra	Vizcaya					5.531.653 €			Filial de Banco de Sabadell fue absorbido por esta entidad en 2012
Banco Herrero	Asturias	León							3.402.448 €			Filial de Banco de Sabadell fue absorbido por esta entidad en 2002
Banco Gallego	La Coruña	Lugo	Orense	Pontevedra					1.323.957 €	3.129.891 €	63,9%	Adquirido en 2012 por Banco Sabadell e integrado en esta entidad
Banco Simeón	Asturias	La Coruña	León	Lugo	Orense	Pontevedra			1.259.063 €			Filial de Caixa Geral en 2002 fue fusionado con Banco de Extremadura y Banco Luso Español
Banca March	Baleares								3.297.981 €	11.328.813 €	0,0%	
Banco de Murcia	Almería	Murcia							952.875 €			Filial de Banco de Valencia fue absorbido por esta entidad en 2002, posteriormente integrada en Caixabank en 2013
Banco Pastor	Asturias	La Coruña	León	Lugo	Orense	Pontevedra			9.338.719 €	10.796.332 €	100,0%	Adquirido en 2012 por Banco Popular e integrado en esta entidad
Banca Pueyo	Badajoz								286.360 €	1.151.649 €	92,2%	
Banco de Castilla	Ávila	Burgos	León	Palencia	Salamanca	Segovia	Soria	Valladolid	2.162.525 €			Filial de Banco Popular fue absorbido por esta entidad en 2008
Banco de Extremadura	Badajoz	Cáceres							490.403 €			Filial de Caixa Geral en 2002 fue fusionado con Banco Simeón y Banco Luso Español
Banco de Valencia	Alicante	Castellón	Valencia						4.343.241 €			Posteriormente se incluyen los territorios correspondientes a Banco de Murcia. Adquirido en 2013 por Caixabank e integrado en esta entidad
Banco de Vasconia	Álava	Guipúzcoa	Navarra	La Rioja	Vizcaya				1.352.677 €			Filial de Banco Popular fue absorbido por esta entidad en 2008
Banco de Galicia	La Coruña	Lugo	Orense	Pontevedra					1.784.816 €			Filial de Banco Popular fue absorbido por esta entidad en 2008
Banco de Vitoria	Álava	Guipúzcoa	La Rioja	Vizcaya					1.601.649 €			Filial de Banesto fue absorbido por esta entidad en 2003
Banco Zaragozano	Huesca	Teruel	Zaragoza						5.187.436 €			Adquirido en 2003 por Barclays Bank e integrado en esta entidad, posteriormente integrada en Caixabank en 2015
Banco de Asturias	Asturias	León							635.849 €			Filial de Banco de Sabadell fue absorbido por esta entidad en 2002
Bancofar	Toda España								215.420 €	1.639.907 €	100,0%	Filial de Banco Caminos desde 2014
Banco Caixa Geral	Madrid									5.396.872 €	63,1%	Filial de Caixa Geral en 2002 (Banco Luso Español) absorbe Banco Simeón y Banco de Extremadura creando Banco Caixa Geral. Posteriormente se incluyen los territorios originales de las entidades que absorbe: Banco Simeón y Banco de Extremadura
Bankoa	Guipúzcoa	Vizcaya							608.346 €	1.767.893 €	89,2%	Perteneciente al grupo Crédit Agricole desde 1997
Bankpyme	Barcelona								1.339.955 €			Adquirido en 2011 por Caixabank e integrado en esta entidad
Banco Caminos	Madrid								293.096 €	1.403.165 €	50,0%	En 2007 Caja Caminos se transforma en Banco Caminos

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Territorio original o natural de las entidades de la banca de proximidad a diciembre de 2000 en cajas de ahorros

Denominación	Territorio original año 2000				Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Oficinas en territorio natural	Observaciones
Monte de Piedad y Caja General de Ahorros de Badajoz	Badajoz				1.938.291 €	79,3%	En 2011 Caja Badajoz, Caja Círculo y CAI crean el Grupo Cajates, que en 2013 es absorbida por Ibercaja Banco
Caixa d'Estalvis de Catalunya	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona	25.505.829 €	76,0%	En 2010 Caixa Catalunya, Caixa Manresa y Caixa Tarragona crean Catalunya Banc, que en 2015 es absorbido por BBVA
Caja de Ahorros y Monte de Piedad del Círculo Católico de Obreros de Burgos	Burgos				2.368.764 €	88,1%	En 2011 Caja Badajoz, Caja Círculo y CAI crean el Grupo Cajates, que en 2013 es absorbida por Ibercaja Banco
Caja de Ahorros Municipal de Burgos	Burgos				4.763.174 €	92,9%	En 2010 Caja Burgos, General de Canarias y Caja Navarra crean Banca Cívica, en la que se integra en 2011 Cajasol, que en 2012 es absorbida por Caixa
Caja de Ahorros y préstamos de Carlet	Valencia				146.806 €	100,0%	En 2001 Caja Carlet es absorbida por Bancaja
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Córdoba (Cajasur)	Córdoba				6.661.522 €	49,3%	En 2010 Cajasur es adquirida por BBK, integrándose en el grupo Kutxabank cuando éste se crea en 2011
Caixa d'Estalvis de Girona	Gerona				2.669.860 €	78,2%	En 2010 Caixa Girona es absorbida por CaixaBank
Caja General de Ahorros de Granada	Granada				5.511.809 €	62,8%	En 2010 La General, Sa Nostra, Caja Murcia y Caixa Penedés crean Banco Mare Nostrum
Caja de Ahorro Provincial de Guadalajara	Guadalajara				565.825 €	89,3%	En 2010 Caja Guadalajara se integra en Cajasol
Caja de Ahorros de La Rioja	La Rioja				1.383.228 €	94,3%	En 2011 Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana, Caja Madrid y Caja Segovia crean BFA y Bankia
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Madrid	Madrid				61.875.606 €	54,6%	En 2011 Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana, Caja Madrid y Caja Segovia crean BFA y Bankia
Caixa d'Estalvis Unió de Caixes de Manlleu	Barcelona				952.217 €	98,7%	En 2010 Caixa Manlleu, Caixa Sabadell y Caixa Terrassa crean Unimm, que en 2012 es absorbida por BBVA
Caixa d'Estalvis de Manresa	Barcelona				1.882.423 €	88,8%	En 2010 Caixa Catalunya, Caixa Manresa y Caixa Tarragona crean Catalunya Banc, que en 2015 es absorbido por BBVA
Caixa d'Estalvis Laietana	Barcelona				2.400.952 €	85,9%	En 2011 Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana, Caja Madrid y Caja Segovia crean BFA y Bankia
Caja de Ahorros de Murcia	Murcia				5.878.510 €	64,6%	En 2010 La General, Sa Nostra, Caja Murcia y Caixa Penedés crean Banco Mare Nostrum
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent	Valencia				437.009 €	100,0%	
Caja de Ahorros de Asturias (Cajastur)	Asturias				5.455.869 €	91,5%	En 2011 Cajastur, Caja Cantabria y Caja Extremadura crean Liberbank
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares (Sa Nostra)	Baleares				4.182.024 €	98,9%	En 2010 La General, Sa Nostra, Caja Murcia y Caixa Penedés crean Banco Mare Nostrum
Caja Insular de Ahorros de Canarias	Las Palmas				2.871.997 €	91,5%	En 2011 Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana, Caja Madrid y Caja Segovia crean BFA y Bankia
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Navarra	Navarra				6.266.712 €	90,5%	En 2010 Caja Burgos, General de Canarias y Caja Navarra crean Banca Cívica, en la que se integra en 2011 Cajasol, que en 2012 es absorbida por Caixa
Caixa d'Estalvis de Pollença (Colonya)	Baleares				159.985 €	100,0%	
Caixa d'Estalvis de Sabadell	Barcelona				3.794.381 €	82,9%	En 2010 Caixa Manlleu, Caixa Sabadell y Caixa Terrassa crean Unimm, que en 2012 es absorbida por BBVA
Caja General de Ahorros de Canarias	Tenerife				3.689.298 €	91,0%	En 2010 Caja Burgos, General de Canarias y Caja Navarra crean Banca Cívica, en la que se integra en 2011 Cajasol, que en 2012 es absorbida por Caixa
Caja de Ahorros de Santander y Cantabria	Cantabria				3.232.103 €	98,6%	En 2011 Cajastur, Caja Cantabria y Caja Extremadura crean Liberbank
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Segovia	Segovia				1.971.312 €	78,3%	En 2011 Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana, Caja Madrid y Caja Segovia crean BFA y Bankia
Caja de Ahorros Provincial San Fernando de Sevilla y Jerez	Cádiz	Sevilla			4.486.644 €	91,5%	En 2009 Caja San Fernando y El Monte crean Cajasol que se integra en 2011 en Banca Cívica, absorbida en 2012 por Kutxabank
Caixa d'Estalvis de Tarragona	Tarragona				3.007.573 €	73,5%	En 2010 Caixa Catalunya, Caixa Manresa y Caixa Tarragona crean Catalunya Banc, que en 2015 es absorbido por BBVA
Caixa d'Estalvis de Terrassa	Barcelona				2.930.326 €	78,3%	En 2010 Caixa Manlleu, Caixa Sabadell y Caixa Terrassa crean Unimm, que en 2012 es absorbida por BBVA
Caja de Ahorros de Valencia, Castellón y Alicante (Bancaja)	Alicante	Castellón	Valencia		18.941.812 €	76,8%	En 2011 Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana, Caja Madrid y Caja Segovia crean BFA y Bankia
Caja de Ahorros de Vigo, Orense y Pontevedra (Caixanova)	Orense	Pontevedra			8.106.147 €	77,6%	En 2010 Caixanova y Caixa Galicia crean Nova Caixa Galicia que en 2014 es absorbida por Banco Echeverría creando Abanca
Caixa d'estalvis de Penedés	Barcelona				6.099.191 €	76,8%	En 2010 La General, Sa Nostra, Caja Murcia y Caixa Penedés crean Banco Mare Nostrum
Caja de Ahorros de Zaragoza, Aragón y Rioja (Ibercaja)	Huesca	La Rioja	Teruel	Zaragoza	13.569.225 €	58,1%	
Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón (CAI)	Huesca	Teruel	Zaragoza		4.226.434 €	99,5%	En 2011 Caja Badajoz, Caja Círculo y CAI crean el Grupo Cajates, que en 2013 es absorbida por Ibercaja Banco
Caja de Ahorros del Mediterráneo (CAM)	Alicante	Murcia	Valencia		15.438.582 €	77,5%	En 2011 CAM es absorbida por Banco Sabadell
Caja de Ahorros de Galicia	La Coruña	Lugo	Orense	Pontevedra	17.860.210 €	68,5%	En 2010 Caixanova y Caixa Galicia crean Nova Caixa Galicia que en 2014 es absorbida por Banco Echeverría creando Abanca
Caja Provincial de Ahorros de Jaén	Jaén				292.332 €	100,0%	En 2010 Caja Jaén es absorbida por Unicaja
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ávila	Ávila				2.040.487 €	84,2%	En 2011 Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana, Caja Madrid y Caja Segovia crean BFA y Bankia
Bilbao Bizkaia Kutxa (BBK)	Vizcaya				12.409.941 €	79,7%	En 2011 BBK, Caja Vital y Kutxa crean Kutxabank

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Denominación	Territorio original año 2000					Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)		Observaciones
Territorios originales de cajas de ahorros con volumen de activo superior a 10.000 millones de €								
Caja España de Inversiones, Caja de Ahorros y Monte de Piedad	León	Palencia	Valladolid			11.180.205 €	53,3%	En 2010 Caja España y Caja Duero crean CEISS, que en 2014 es adquirido por Unicaja
Caja de Ahorros de Vitoria y Alava (Cajavital)	Álava					3.925.280 €	94,5%	En 2011 BBK, Caja Vital y Kutxa crean Kutxabank
Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Sevilla (El Monte)	Huelva	Sevilla				6.159.155 €	76,9%	En 2009 Caja San Fernando y El Monte crean Cajasol que se integra en 2011 en Banca Cívica, absorbida en 2012 por Caixabank
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Extremadura	Badajoz	Cáceres				3.134.510 €	98,2%	En 2011 Cajastur, Caja Cantabria y Caja Extremadura crean Liberbank
Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona (La Caixa)	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona		74.284.945 €	41,8%	
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Gipuzkoa y San Sebastián (Kutxa)	Guipúzcoa					8.552.787 €	78,3%	En 2011 BBK, Caja Vital y Kutxa crean Kutxabank
Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Ronda, Cádiz, Almería, Málaga, Antequera y	Almería	Cádiz	Jaén	Málaga		11.413.308 €	74,9%	
Caja de Ahorros de Salamanca y Soria (Caja Duero)	Salamanca	Soria				8.841.410 €	39,8%	En 2010 Caja España y Caja Duero crean CEISS, que en 2014 es adquirido por Unicaja
Caia de Ahorros de Castilla-La Mancha (CCM)	Albacete	Ciudad Real	Cuenca	Guadalajara	Toledo	6.944.605 €	92,5%	En 2009 CCM es adquirida por Caiastur, integrandose en el grupo Liberbank cuando éste se crea en 2011

* Activo total individual

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

Territorio original o natural de las entidades resultantes de la integración de las cajas de ahorros a diciembre de 2013

Denominación	Territorio original tras la integración					Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)	Oficinas en territorio natural	Observaciones
BBK Bank CajaSur	Córdoba					12.996.633 €	59,4%	
Bankia**	Madrid					246.256.140 €	79,7%	Incluye también los territorios originales de las entidades que absorbe: Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana y Caja Segovia
Banco mare Nostrum (BMN)	Baleares	Granada	Murcia			47.615.139 €	68,0%	
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent	Valencia					1.253.086 €	87,2%	
Liberbank	Asturias	Badajoz	Cáceres	Cantabria		29.643.925 €	82,4%	
Caixa d'Estalvis de Pollença (Colonya)	Baleares					436.413 €	100,0%	
Nova CaixaGalicia Banco	La Coruña	Lugo	Orense	Pontevedra		52.737.123 €	92,6%	En 2014 NCG Banco es absorbido por Banco Echeverría que posteriormente pasa a llamarse Abanca
Ibercaja Banco	Guadalajara	Huesca	La Rioja	Teruel	Zaragoza	39.435.479 €	51,1%	
Kutxabank	Álava	Guipúzcoa	Vizcaya			49.330.710 €	64,2%	
Caixabank	Baleares	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona	324.756.539 €	60,5%	Incluye también los territorios originales de las entidades que absorbe: Barclays (Zaragozano), Banco de Valencia, Bankpyme y Banca Cívica
Unicaja Banco	Almería	Cádiz	Ciudad Real	Jaén	Málaga	41.796.027 €	66,3%	
Banco Castilla La Mancha	Albacete	Ciudad Real	Cuenca	Toledo		16.864.976 €	77,7%	
Banco CEISS	León	Palencia	Salamanca	Soria	Valladolid	35.683.568 €	60,3%	En 2014 Banco CEISS es adquirido por Unicaja Banco
Entidades formadas durante el proceso de concentración y posteriormente integradas en otras entidades de crédito								
Existentes a la fecha								
Catalunya Banc (CX)	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona		63.496.606 €	81,4%	En 2016 Catalunya Banc es absorbido por BBVA
Banco Grupo Caja3	Badajoz	Burgos	Huesca	Teruel	Zaragoza	19.696.472 €	90,3%	En 2103 Banco Grupo Cajates es absorbido por Ibercaja
Ya integradas en otras entidades a diciembre 2013**								
Unimm	Barcelona					29.288.005 €		En 2012 Unimm es absorbido por BBVA
Banca Cívica	Burgos	Navarra	Tenerife			71.827.083 €		En 2012 Banca Cívica es absorbida por Caixabank
Cajasol	Cádiz	Guadalajara	Huelva	Sevilla		29.738.367 €		En 2011 Cajasol se integra en Banca Cívica

* Activo total individual

** No incluye BFA, cuyos Activos totales a la fecha eran: 33.110.483 €

*** Activo total a diciembre de 2010 para Cajasol y a diciembre de 2011 para Unimm y Banca Cívica

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

Territorio original o natural de las entidades resultantes de la integración de las cajas de ahorros a diciembre de 2015

Denominación	Territorio original tras la integración					Activo total* a diciembre de 2015 (miles de €)	Oficinas en territorio natural	Observaciones
BBK Bank CajaSur	Córdoba					11.985.604 €	59,5%	
Bankia**	Madrid					208.220.816 €	79,8%	Incluye también los territorios originales de las entidades que absorbe: Caja Rioja, Caja de Ávila, Bancaja, Insular de Canarias, Caixa Laietana y Caja Segovia
Banco mare Nostrum (BMN)	Baleares	Granada	Murcia			40.830.564 €	71,4%	
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Ontinyent	Valencia					1.466.380 €	87,8%	
Liberbank	Asturias	Badajoz	Cáceres	Cantabria		28.883.102 €	83,7%	
Caixa d'Estalvis de Pollença (Colonya)	Baleares					497.004 €	100,0%	
Nova CaixaGalicia Banco	La Coruña	Lugo	Orense	Pontevedra		46.997.805 €	80,4%	En 2014 NCG Banco es absorbido por Banco Echeverría que posteriormente pasa a llamarse Abanca
Ibercaja Banco	Guadalajara	Huesca	La Rioja	Teruel	Zaragoza	53.653.643 €	44,0%	
Kutxabank	Álava	Guipúzcoa	Vizcaya			48.849.250 €	63,1%	
Caixabank	Baleares	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona	317.756.635 €	59,9%	Incluye también los territorios originales de las entidades que absorbe: Barclays (Zaragozano), Banco de Valencia, Bankpyme y Banca Cívica
Unicaja Banco	Almería	Cádiz	Ciudad Real	Jaén	Málaga	35.118.119 €	65,8%	
Banco CEISS	León	Palencia	Salamanca	Soria	Valladolid	27.479.818 €	60,3%	En 2014 Banco CEISS es adquirido por Unicaja Banco
Banco Castilla La Mancha	Albacete	Ciudad Real	Cuenca	Toledo		15.888.906 €	77,7%	
Entidades formadas durante el proceso de concentración y posteriormente integradas en otras entidades de crédito								
Existentes a la fecha								
Catalunya Banc (CX)	Barcelona	Gerona	Lérida	Tarragona		45.282.806 €	81,4%	En 2016 Catalunya Banc es absorbido por BBVA

* Activo total individual

** No incluye BFA, cuyos Activos totales a la fecha eran: 18.915.057 €

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

Territorio original o natural de las entidades de la banca de proximidad a diciembre de 2000 en cooperativas de crédito

Denominación	Territorio original año 2000				Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)	Oficinas en territorio natural	Observaciones
Caja Rural de Almedralejo	Badajoz				147.182 €	1.271.545 €	89,1%	En 2012 Adamúz, Caja Rural Baena, Cajalmedralejo, Caja Rural Cañete de las Torres, Nueva Carteya y Caja Rural de Utrera forman el grupo cooperativo Solventia
Caja Central de Orihuela	Alicante	Murcia			435.253 €	1.272.559 €	100,0%	
Caja Rural de Gijón	Asturias				116.741 €	463.265 €	100,0%	
Caja Rural de Navarra	Álava	Guipúzcoa	Navarra	La Rioja	1.605.460 €	9.593.067 €	89,3%	
Caja Rural de Extremadura	Cáceres	Badajoz			445.122 €	1.265.076 €	99,1%	
Caja Rural de Salamanca	Salamanca				287.638 €	769.479 €	91,8%	
Caja Rural de Soria	Soria				452.953 €	1.396.397 €	72,5%	
Caja Rural Regional San Agustín de Fuente Álamo Murcia	Murcia				48.478 €	242.674 €	100,0%	
Caja Rural de Utrera	Sevilla				46.038 €	175.310 €	100,0%	En 2012 Adamúz, Caja Rural Baena, Cajalmedralejo, Caja Rural Cañete de las Torres, Nueva Carteya y Caja Rural de Utrera forman el grupo cooperativo Solventia
Caja Rural del Calón (Cajalón)	Zaragoza				685.779 €			En 2002 se integran Caja Rural del Campo de Cariñena y Caja Rural del Jalón creando Caja Rural de Aragón, que en 2011 se integra con Multicaja creando Bantierra
Caja Rural de Fuentepelayo	Segovia				13.162 €			En 2012 se integran Caja Rural de Burgos, Caja Rural de Fuentepelayo, Castellidans y Caja Rural de Segovia creando Cajaviva Caja Rural
Caja Rural de Granada	Granada				1.365.355 €	6.656.488 €	81,2%	
Caixa de Crèdit dels Enginyers-Caja de Crédito de los Ingenieros	Toda España				578.895 €	2.256.397 €	100,0%	
Caja de Crédito de Petrel, Caja Rural	Alicante				90.110 €	155.259 €	100,0%	En 2010 Petrer Caja Rural se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Laboral Popular	Álava	Guipúzcoa	Navarra	Vizcaya	7.477.648 €	24.026.201 €	75,1%	En 2012 se integran Caja Laboral popular e Ipar Kutxa creando Laboral Kutxa
Caixa Rural Altea	Alicante				147.368 €	226.099 €	100,0%	En 2010 Caja Rural de La Altea se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural de Albacete	Albacete				597.761 €			En 2011 se integran Caja Rural de Albacete, Caja Rural de Ciudad Real y Caja Rural de Cuenca creando Globalcaja
Caja Rural de Alicante	Alicante				369.598 €			En 2002 Caja Rural de Alicante, Caja Rural Credicoop y Caja Rural de Valencia crean Caja Rural del Mediterráneo-Ruralcaja
Caja Rural de Almería y Málaga (Cajamar)	Almería	Málaga	Murcia		4.914.061 €	39.946.402 €	83,1%	En 2011 junto con otras 6 cajas rurales crean el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural de Asturias	Asturias				1.163.013 €	3.815.403 €	100,0%	
Caja Rural de Burgos	Burgos				387.917 €	1.676.439 €	85,9%	En 2012 se integran Caja Rural de Burgos, Caja Rural de Fuentepelayo, Castellidans y Caja Rural de Segovia creando Cajaviva Caja Rural
Caja Rural Credicoop	Castellón				657.982 €			En 2002 Caja Rural de Alicante, Caja Rural Credicoop y Caja Rural de Valencia crean Caja Rural del Mediterráneo-Ruralcaja
Caja Rural de Ciudad Real	Ciudad Real				618.658 €			En 2011 se integran Caja Rural de Albacete, Caja Rural de Ciudad Real y Caja Rural de Cuenca creando Globalcaja
Caja Rural de Córdoba	Córdoba				472.930 €	1.246.448 €	96,8%	En 2014, tras formar parte del grupo cooperativo Ibérico, es absorbida por Caja Rural del Sur
Caja Rural de Cuenca	Cuenca				441.215 €			En 2011 se integran Caja Rural de Albacete, Caja Rural de Ciudad Real y Caja Rural de Cuenca creando Globalcaja
Caja Rural de Huelva	Huelva				1.075.175 €			En 2001 se integran Caja Rural de Huelva y Caja Rural de Sevilla creando Caja Rural del Sur
Caja Rural de Huesca	Huesca				632.577 €			En 2001 se integran Caja Rural de Huesca y Caja Rural de Zaragoza creando Caja Rural Aragonesa y de los Pirineos-Multicaja, que en 2011 se integra con Caja Rural de Aragón creando Bantierra
Caja Rural de Jaén, Barcelona y Madrid	Jaén				793.120 €	2.210.156 €	94,7%	
Caixa Rural Galega	Lugo	Orense			159.280 €	665.286 €	84,8%	
Caja Rural de Tenerife (Cajasieta)	Tenerife				373.727 €	1.743.404 €	84,3%	
Caja Rural de Segovia	Segovia				103.951 €			En 2012 se integran Caja Rural de Burgos, Caja Rural de Fuentepelayo, Castellidans y Caja Rural de Segovia creando Cajaviva Caja Rural
Caja Rural de Sevilla	Sevilla				1.045.887 €			En 2001 se integran Caja Rural de Huelva y Caja Rural de Sevilla creando Caja Rural del Sur
Caja Rural de Teruel	Teruel				287.927 €	1.594.376 €	93,5%	
Caja Rural de Castilla-La Mancha	Toledo				1.400.250 €	5.482.045 €	54,3%	
Caja Rural de Valencia	Valencia				2.204.903 €			En 2002 Caja Rural de Alicante, Caja Rural Credicoop y Caja Rural de Valencia crean Caja Rural del Mediterráneo-Ruralcaja
C. R. del Mediterráneo, S.C.C.-Ruralcaja	Alicante	Castellón	Valencia					En 2010 junto con otras 13 cajas rurales crean el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar siendo Ruralcaja absorbida por Cajamar
Caja Rural del Duero	Palencia	Valladolid			496.941 €			En 2008 Caja Rural del Duero es absorbida por Cajamar
Caja Rural Vasca (Ipar Kutxa)	Álava	Vizcaya			1.007.945 €			En 2012 se integran Caja Laboral popular e Ipar Kutxa creando Laboral Kutxa
Caja Rural de Zamora	Zamora				445.861 €	1.873.203 €	79,3%	

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Denominación	Territorio original año 2000			Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)		Observaciones
Caja Rural de Baena Nuestra Señora de Guadalupe	Córdoba			26.709 €	82.735 €	100,0%	En 2012 Adamúz, Caja Rural Baena, Cajalmendralejo, Caja Rural Cañete de las Torres, Nueva Carteya y Caja Rural de Utrera forman el grupo cooperativo Solventia
Caja Rural de Zaragoza	Zaragoza			641.580 €			En 2001 se integran Caja Rural de Huesca y Caja Rural de Zaragoza creando Caja Rural Aragonesa y de los Pirineos-Multicaja, que en 2011 se integra con Caja Rural de Aragón creando Bantierra
Caja Rural de Cariñena	Zaragoza			27.064 €			En 2002 se integran Caja Rural del Campo de Cariñena y Caja Rural del Jalón creando Caja Rural de Aragón, que en 2011 se integra con Multicaja creando Bantierra
Caja Rural de la Valencia Castellana (Caja Campo)	Valencia			418.869 €			En 2011, tras formar parte del grupo cooperativo Cajamar, es absorbida por Cajamar
Caja Rural San Roque de Almenara	Castellón			14.124 €	34.612 €	100,0%	En 2010 Caja Rural San Roque de Almenara se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caixa Rural de L'Alcúdia	Valencia			57.920 €	204.228 €	100,0%	
Caja Rural Nuestra Señora del Rosario	Córdoba			18.649 €	61.164 €	100,0%	En 2012 junto Adamúz, Caja Rural Baena, Cajalmendralejo, Caja Rural Cañete de las Torres, Nueva Carteya y Caja Rural de Utrera forman el grupo cooperativo Solventia
Caixa Rural Sant Vicent Ferrer de la Vall d'Uixó	Castellón			50.864 €	113.078 €	100,0%	En 2012 Caja Rural S. Vicente Ferrer de la Vall d'Uixó se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural de Cañete de las Torres Nuestra Señora del Cam	Córdoba			20.200 €	70.384 €	100,0%	En 2012 Adamúz, Caja Rural Baena, Cajalmendralejo, Caja Rural Cañete de las Torres, Nueva Carteya y Caja Rural de Utrera forman el grupo cooperativo Solventia
Caixa Rural de Callosa d'en Sarrià	Alicante			96.631 €	149.782 €	100,0%	En 2010 Caja Rural Callosa d'en Sarrià se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural Católico Agraria	Castellón			183.369 €	339.130 €	100,0%	En 2012 Caja Rural Vilareal se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caixa Rural La Vall San Isidro	Castellón			149.261 €	296.556 €	100,0%	
Caja Rural San José de Burriana	Castellón			129.927 €	215.275 €	100,0%	En 2010 Caja Rural San José de Burriana se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural San José de Alcora	Castellón			103.080 €	212.052 €	100,0%	
Caja Rural de San Isidro de Castellón	Castellón			200.275 €			En 2012 Caja Rural de Castellón S. Isidro es absorbida por Cajamar
Caja Rural Nuestra Madre del Sol	Córdoba			15.891 €	60.975 €	100,0%	En 2012 Adamúz, Caja Rural Baena, Cajalmendralejo, Caja Rural Cañete de las Torres, Nueva Carteya y Caja Rural de Utrera forman el grupo cooperativo Solventia
Caja Rural Comarcal de Mota del Cuervo	Cuenca			32.010 €	82.570 €	100,0%	En 2014 Caja Rural Comarcal Mota del Cuervo es absorbida por Globalcaja
Caixa Rural d'Algemesí	Valencia			107.136 €	212.097 €	100,0%	
Caixa Rural Torrent	Valencia			399.872 €	574.458 €	100,0%	En 2010 Caja Rural Torrent se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural San Jaime de Alquerías Niño Perdido	Castellón			49.704 €	100.832 €	100,0%	En 2010 Caja Rural S. Jaime Alquerías del Niño Perdido se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural de Cheste	Valencia			53.027 €	108.895 €	100,0%	En 2010 Caja Rural de Cheste Alquerías del Niño Perdido se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caixa Rural de Turís	Valencia			37.774 €	49.410 €	100,0%	En 2010 Caja Rural de Turís se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural de Casas Ibáñez	Albacete			21.528 €	52.409 €	100,0%	
Caja Rural Comarcal de la Roda	Albacete			35.099 €			En 2011 Caja Rural de La Roda es absorbida por Caja Rural de Albacete
Caja Rural San José de Almassora	Castellón			101.325 €	238.783 €	100,0%	
Caja Rural Nuestra Señora de la Esperanza de Onda	Castellón			108.483 €	236.746 €	100,0%	
Caja Rural San José de Nules	Castellón			65.036 €	146.084 €	100,0%	En 2010 Caja Rural de Nules se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural de Casinos	Valencia			19.190 €			En 2013, tras formar parte del grupo cooperativo Cajamar desde 2010, Caja Rural de Casinos es absorbida por Cajamar
Caja Rural de Betxí	Castellón			31.421 €	117.371 €	100,0%	
Caja Rural de Guissona	Lérida			154.821 €	525.018 €	50,0%	
Caja Rural de Villamalea	Albacete			23.830 €	75.075 €	100,0%	
Caja Cooperativa de Fomento	Madrid			9.129 €	237.230 €	100,0%	En 2006 Caja Escolar de Fomento se transforma en Caja de Crédito Cooperativo-Novanca

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Denominación	Territorio original año 2000			Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)		Observaciones
Caixa Rural de Balears	Baleares			110.250 €			En 2011 Caja Rural de Baleares es absorbida por Cajamar
Caja Rural de Albal	Valencia			41.428 €	75.848 €	100,0%	
Caja Rural de Villar	Valencia			29.420 €	68.906 €	100,0%	En 2011 Caja Rural de Villar se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural La Junquera de Chilches	Castellón			13.084 €	26.455 €	100,0%	En 2010 Caja Rural La Junquera de Xilxes se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caixa Popular-Caixa Rural	Valencia			264.523 €	1.079.312 €	100,0%	
Caixa Rural Sant Josep de Vilavella	Castellón			28.392 €	50.548 €	100,0%	En 2010 Caja Rural S. Josep de Vilavella se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural San Fortunat de Castellidans	Lérida			6.665 €			En 2012 se integran Caja Rural de Burgos, Caja Rural de Fuentepelayo, Castellidans y Caja Rural de Segovia creando Cajaviva Caja Rural
Caixa Rural de Benicarló	Castellón			60.119 €	200.984 €	100,0%	
Caja Rural de Cabanes	Castellón			1.845 €			En 2003 Caja Rural de Cabanes es absorbida por Caja Rural del Mediterráneo-Ruralcaja
Caja Rural San Isidro de Vilafamés	Castellón			12.062 €	24.438 €	100,0%	En 2010 Caja Rural S. Isidro de Villafamés se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caixa Rural Les Coves de Vinromá	Castellón			22.399 €	39.368 €	100,0%	
Cobanexpo	Zaragoza			2.849 €			En 2003 Cobanexpo es absorbida por Caja Rural de Navarra
Caja Abogados	Barcelona	Madrid		82.014 €		83,3%	
Caixa Rural de Vinaròs	Castellón			42.906 €	148.240 €	100,0%	
Caja Rural de Canarias	Las Palmas			397.900 €			En 2012, tras formar parte del grupo cooperativo Cajamar desde 2011, Caja Rural de Canarias es absorbida por Cajamar
Caja Rural de Alginet	Valencia			46.122 €	84.475 €	100,0%	En 2010 Caja Rural d'Alginet se integra en el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo, que en 2012 se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural de Elche	Alicante			35.766 €			En 2004 Caja Rural de Cabanes es absorbida por Caja Rural del Mediterráneo-Ruralcaja
Caja de Arquitectos (Arquia Banca)	Capitales de provincia			348.871 €	1.444.528 €	100,0%	
Caixa Rural de Albalat dels Sorells	Valencia			24.924 €	33.792 €	100,0%	En 2010 Caja Rural Albalat dels Sorells se integra en el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural del Sur					5.296.778 €	95,4%	
Crédit Valencia**	Valencia			271.139 €		100,0%	En 2013, tras formar parte del grupo cooperativo Cajamar desde 2010, Credit Valencia es absorbida por Cajamar
Caja Rural Aragonesa y de los Pirineos (Multicaja)	Huesca	Zaragoza					
Caja Rural de Albacete, Ciudad Real y Cuenca, (Globalcaja)					5.579.374 €	95,8%	
Caja Rural de Aragón, (Bantierra)					6.245.651 €	81,2%	

* Activo total individual

** Activo total a diciembre de 2001 primer cierre contable de la entidad

*** Entidades resultantes de procesos de integración

Territorio original o natural de las entidades resultantes de la integración de las cooperativas de crédito a diciembre de 2013

Se incluyen en las tablas siguientes únicamente las cooperativas de crédito o grupos cooperativos consecuencia del proceso de concentración y reestructuración de cooperativas.

Denominación	Territorio original tras la integración				Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)	Observaciones
Fusiones						
Caja Laboral Popular (Laboral Kutxa)	Álava	Guipúzcoa	Navarra	Vizcaya	24.026.201 €	En 2012 se integran Caja Laboral popular e Ipar Kutxa creando Laboral Kutxa
Caja Rural de Burgos, Fuentepeelayo, Segovia y Castellans (Cajaviva)	Burgos	Segovia	Lérida		1.676.439 €	En 2012 se integran Caja Rural de Burgos, Caja Rural de Fuentepeelayo, Castellans y Caja Rural de Segovia creando Cajaviva Caja Rural
Caja Rural del Sur	Córdoba	Huelva	Sevilla		5.296.778 €	En 2014 el grupo cooperativo Ibérico se rompe con la salida de C.R. de Extremadura y la absorción de C.R. de Córdoba por Caja Rural del Sur
Caja Rural de Albacete, Ciudad Real y Cuenca (Globalcaja)	Albacete	Ciudad Real	Cuenca		5.579.374 €	En 2011 se integran Caja Rural de Albacete, Caja Rural de Ciudad Real y Caja Rural de Cuenca creando Globalcaja
Caja Rural de Aragón (Bantierra)	Huesca	Zaragoza			6.245.651 €	En 2011 se integran Cajalón y Multicaja creando Bantierra
Fusiones y grupos cooperativos**						
Cajas Rurales Unidas - Grupo Cooperativo Cajamar	Almeria	Málaga	Murcia		42.104.468 €	En 2012 Cajamar y Ruralcaja crean Cajas Rurales Unidas y el grupo Cooperativo Cajamar. Incluye también los territorios originales de las cajas rurales que absorbe: Ruralcaja, Caja Rural del Duero, Caja Campo, Caja Rural de Castellón San Isidro, Caja Rural de Casinos, Caja Rural de Balears y Caja Rural de Canarias y de las que forman su grupo cooperativo
Grupos cooperativos**						
Caja Rural de Almendralejo - Grupo Cooperativo Solventia	Badajoz	Córdoba	Sevilla		1.722.113 €	En 2012 Adamúz, Caja Rural Baena, Cajalmdralejo, Caja Rural Cañete de las Torres, Nueva Carteya y Caja Rural de Utrera forman el grupo cooperativo Solventia. Incluye también los territorios originales de estas cajas rurales que forman su grupo cooperativo
Entidades formadas durante el proceso de concentración y posteriormente integradas en otras a diciembre de 2013***						
Cajamar, Caja Rural Intermediterránea (Cajamar)	Almeria	Málaga	Murcia		28.340.163 €	En 2011 junto con otras 6 cajas rurales crean el grupo cooperativo Cajamar
Caja Rural de Aragón (Cajalón)	Huesca	Zaragoza			2.826.489 €	
Caja Rural del Mediterráneo (Ruralcaja)	Alicante	Castellón	Valencia		8.635.407 €	En 2010 junto con otras 13 cajas rurales crean el grupo cooperativo Cajas Rurales del Mediterráneo
Caja Rural Aragonesa y de los Pirineos (Multicaja)	Huesca	Zaragoza			2.970.593 €	
* Activo total individual						
** Activo total consolidado						
*** Activo total a diciembre de 2013						

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

Territorio original o natural de las entidades resultantes de la integración de las cooperativas de crédito a diciembre de 2015

Denominación	Territorio original tras la integración				Activo total* a diciembre de 2015 (miles de €)	Observaciones
Fusiones						
Caja Laboral Popular (Laboral Kutxa)	Álava	Guipúzcoa	Navarra	Vizcaya	20.947.973 €	En 2012 se integran Caja Laboral popular e Ipar Kutxa creando Laboral Kutxa
Caja Rural de Burgos, Fuentepelayo, Segovia y Castellidans (Cajaviva)	Burgos	Segovia	Lérida		1.914.289 €	En 2012 se integran Caja Rural de Burgos, Caja Rural de Fuentepelayo, Castellidans y Caja Rural de Segovia creando Cajaviva Caja Rural
Caja Rural del Sur	Córdoba	Huelva	Sevilla		6.475.070 €	En 2014 el grupo cooperativo Ibérico se rompe con la salida de C.R. de Extremadura y la absorción de C.R. de Córdoba por Caja Rural del Sur
Caja Rural de Albacete, Ciudad Real y Cuenca (Globalcaja)	Albacete	Ciudad Real	Cuenca		6.703.447 €	En 2011 se integran Caja Rural de Albacete, Caja Rural de Ciudad Real y Caja Rural de Cuenca creando Globalcaja
Caja Rural de Aragón (Bantierra)	Huesca	Zaragoza			5.304.488 €	En 2011 se integran Cajalón y Multicaja creando Bantierra
Fusiones y grupos cooperativos**						
Cajas Rurales Unidas - Grupo Cooperativo Cajamar	Almería	Málaga	Murcia		37.273.064 €	En 2012 Cajamar y Ruralcaja crean Cajas Rurales Unidas y el grupo Cooperativo Cajamar. Incluye también los territorios originales de las cajas rurales que absorbe: Ruralcaja, Caja Rural del Duero, Caja Campo, Caja Rural de Castellón San Isidro, Caja Rural de Casinos, Caja Rural de Balears y Caja Rural de Canarias y de las que forman su grupo cooperativo
Grupos cooperativos**						
Caja Rural de Almendralejo - Grupo Cooperativo Solventia	Badajoz	Córdoba	Sevilla		2.024.888 €	En 2012 Adamúz, Caja Rural Baena, Cajalmendralejo, Caja Rural Cañete de las Torres, Nueva Carteya y Caja Rural de Utrera forman el grupo cooperativo Solventia. Incluye también los territorios originales de estas cajas rurales que forman su grupo cooperativo

* Activo total individual

** Activo total consolidado

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

Anexo VI: Entidades no incluidas inicialmente en la definición de banca de proximidad

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Relación de bancos no incluidos

Denominación		Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)	Observaciones
Resto de entidades dedicadas a banca minorista				
Banco Atlántico	No origen territorial. Presente en 15 provincias españolas con 5 o más oficinas y en el resto al menos con una	8.173.764 €		En 2004 fue adquirido y absorbido por Banco Sabadell
Sabadell Solbank	Entidad especializada en servicios financieros para no residentes	1.984.318 €	1.645.695 €	En 2013 incluye el negocio de Lloyds Bank International
Deutsche Bank	No origen territorial. Presente en 10 provincias españolas con 5 o más oficinas y en el resto al menos con una	9.230.251 €	14.108.667 €	
Banesto	No origen territorial. Presente en la mayor parte de España con numerosas oficinas	46.924.223 €		No obstante, se incluyen los territorios originales de las entidades que absorbe: Banco de Vitoria
Banco Santander	Origen territorial en Cantabria. Presencia en la mayor parte de España con numerosas oficinas	172.300.048 €	459.070.994 €	También se incluyen los territorios originales de las entidades que absorbe: Banesto
Servicios Finan. Caja Madrid Mapfre	No origen territorial. Presente en la mayor parte de las provincias de España con al menos una	1.858.350 €		En 2002 Banco Mapfre traspasa a Caja Madrid todo su negocio bancario
Barclays	Presente fundamentalmente en Barcelona, Madrid, Málaga, Sevilla, y Valencia, especializado en banca personal	6.748.544 €	23.265.281 €	No obstante, se incluyen los territorios originales de las entidades que absorbe: Banco Zaragozano
Open Bank Santander Consumer	Banco por Internet perteneciente al grupo Santander	1.062.779 €	5.634.057 €	
Banco Popular Español	No origen territorial. Presente en la mayor parte de España con numerosas oficinas	22.470.653 €	136.340.607 €	No obstante, se incluyen los territorios originales de las entidades que absorbe: Banco de Andalucía, Banco de Crédito Balear, Banco de Castilla, Banco de Vasconia y Banco de Galicia. No se incluye Banco Pastor ya que a diciembre de 2013 se mantiene como entidad jurídicamente independiente
Banco Sabadell	Origen territorial en Barcelona. Presencia en la mayor parte de España con numerosas oficinas	16.402.323 €	157.744.270 €	También se incluyen los territorios originales de las entidades que absorbe: B. Guipúzcoa, B. Herrero, B. de Asturias y CAM. No se incluye Banco Gallego ya que a diciembre de 2013 se mantiene como entidad jurídicamente independiente
Banco Urquijo	Presente fundamentalmente en Madrid y Barcelona, especializado en banca personal	4.856.167 €		En 2006 fue adquirido por Banco Sabadell que en 2012 lo absorbe
Banco Liberta	Aunque de origen territorial, sucesor del Banco de Noroeste, sin actividad desde 1988	19.206 €		Propiedad de Cajasur desde 1999, en 2010 absorbe la actividad de CCM
Citibank España	Presente fundamentalmente en Madrid y Barcelona, especializado en banca personal	3.046.616 €	2.492.625 €	
Bankinter	No origen territorial. Presente en 15 provincias españolas con 5 o más oficinas y en el resto al menos con una	19.027.605 €	59.280.292 €	
Banco Luso español	No origen territorial. Ofrece servicios a clientes portugueses en España	2.331.319 €		Filial de Caixa Geral en 2002 absorbe Banco Simeón y Banco de Extremadura creando Banco Caixa Geral. Posteriormente se incluyen los territorios originales de las entidades que absorbe: Banco Simeón y Banco de Extremadura
Banco Espíritu Santo	No origen territorial. Presente en las principales capitales de España	2.495.164 €		
BBVA	Origen territorial en Alava, Guipúzcoa y Vizcaya. Presencia en la mayor parte de España con numerosas oficinas	193.565.187 €	386.931.053 €	Posteriormente se incluyen los territorios originales de las entidades que absorbe: Unimm y Catalunya Banc
Targobank	No origen territorial. Presente en las principales capitales de España	1.026.406 €	2.413.889 €	Originalmente Banco Popular Hipotecario, en 2010 Banco Popular y Credit Mutuel crean Targobank participada por ambas entidades al 50% orientándolo a banca de particulares en toda España
Uno-E Bank	Banco por Internet perteneciente al grupo BBVA		1.329.104 €	
Popular-e	Banco por Internet perteneciente al grupo Banco Popular	77.306 €	875.446 €	
Banco Pichincha España	Entidad especializada en servicios financieros para la comunidad ecuatoriana en España		235.737 €	
Evo Banco	No origen territorial. Surge de la venta de la red de NCG-Abanca fuera de su territorio natural		1.880.944 €	
Entidades especializadas financiación, fundamentalmente minorista (consumo minorista, préstamos hipotecarios, administraciones locales...)				
Finanzia, Banco de Crédito	Entidad especializada en financiación de consumo minorista	1.482.724 €		
BBVA Banco de Financiación	Entidad especializada en financiación de consumo minorista	1.973.424 €	3.347.286 €	
Banco de Europa	Entidad especializada en microfinanzas	1.533.794 €	511.013 €	En 1994 La Caixa adquirió el Banco de Europa que transforma en Microbank, entidad especializada en microcréditos, en 2007
Eurobank del Mediterráneo	Entidad especializada en financiación hipotecaria	165.163 €		
Deutsche Bank Credit	Entidad especializada en financiación de consumo minorista	551.875 €		
Halifax Hispania	Entidad especializada en financiación hipotecaria	272.172 €		
General Electric Capital Bank	Entidad especializada en financiación de consumo minorista	520.130 €	641.321 €	
Santander Consumer Credit	Entidad especializada en financiación de consumo minorista	2.649.763 €	23.437.926 €	
Banco Cetelem	Entidad especializada en financiación de consumo minorista	809.271 €	2.990.481 €	
Dexia Sabadell Banco Local	Entidad especializada en financiación de corporaciones locales y autonómicas	30.238 €	16.469.098 €	
Banco de Crédito Local de España	Entidad especializada en financiación de corporaciones locales y autonómicas	12.098.522 €		

BANCA DE PROXIMIDAD

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Denominación		Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)	Observaciones
Entidades especializadas en banca mayorista, corporativa, de inversión, banca privada o depositaria				
Banco de Depósitos		296.857 €	281.024 €	
Alifunds		17.998 €	453.459 €	
Privanza, Banca Privada		1.382.867 €		
Santander Investment Services		2.898.009 €	7.465.593 €	
Santander Securities		3.219.251 €	5.699.314 €	
Banco Depositario BBVA		1.249.173 €	1.804.742 €	
BNP Paribas España		1.652.192 €	528.781 €	
Banco Madrid		20.763 €	1.607.351 €	
Banco de Inversión		261.027 €		
Renta 4 Banco		9.042 €	882.065 €	Originalmente era el Banco Alicantino de Comercio sin actividad hasta su compra por Renta 4
Banco Banif		2.314.385 €		
Bank of America		917.255 €		
RBC Investor Services España		939.577 €	957.687 €	
Probanca Servicios Financieros		59.253 €		
Altae Banco		85.577 €		
Banco de Desarrollo		267.720 €		
Banco de Promoción de Negocios		33.154 €	18.815 €	
Banco Árabe Español		232.679 €	679.442 €	
Banco Europeo de Finanzas		165.584 €	126.038 €	
Sabadell Banca Privada		339.192 €		
Banco Mediolanum		586.560 €	1.619.247 €	
Banco Alcalá		124.723 €	188.149 €	
Banco Cooperativo Español		4.738.386 €	24.237.690 €	
Privat Bank		47.252 €	122.816 €	
EBN Banco de Negocios		329.874 €	1.168.098 €	
Ban. Marocaine du Commerce Ext. Int.		55.171 €	182.144 €	
Banco Finantia Sofinloc		62.546 €	376.888 €	
Chase Manhattan Bank		1.923.166 €		
UBS España		119.955 €	1.630.642 €	
Banco Ixis Urquijo		134.664 €		
Banco Inversis			1.398.661 €	
Popular Banca Privada			1.182.478 €	
Self Bank			229.323 €	
Andbank España			111.249 €	
Entidades sin actividad o en liquidación				
Banco Condal	Sin actividad o en liquidación	35.547 €		En liquidación desde 1984
Banco de Barcelona	Sin actividad o en liquidación	256.443 €		En liquidación desde 1924
Banco de Albacete	Sin actividad o en liquidación	11.084 €	12.987 €	Sin actividad desde 1984, en 2001 es absorbido por Uno-E Bank de BBVA
Banco Industrial de Bilbao	Vizcaya	297.349 €	95.437 €	Filial de BBVA desde 2004 sin actividad
Banco Occidental	Sin actividad o en liquidación	15.642 €	18.080 €	En liquidación desde 1984
Banco de Huelva	Sin actividad o en liquidación	9.690 €		En liquidación desde 1984

* Activo total individual

** Banco Caminos a diciembre de 2000 es cooperativa de crédito

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

Relación de cajas de ahorros no incluidas

Denominación	Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Activo total* a diciembre de 2013 (miles de €)	Activo total* a diciembre de 2015 (miles de €)	Observaciones
Entidades especializadas en banca mayorista, corporativa, de inversión o banca privada				
Banco Financiero y de Ahorros-BFA**	- €	33.110.483 €	18.915.057 €	
C.E.C.A.-Cecabank	6.985.487 €	12.061.106 €	11.982.646 €	

* Activo total individual

** Activo total a diciembre de 2011 primer cierre contable de la entidad. Posteriormente se segrega entre BFA y Bankia

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

Anexo VII: Detalle por provincias y entidad e importancia relativa del territorio original o natural sobre el total de la red

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2000 en bancos

Núm. entidades	Denominación	Entidades de la banca de proximidad																																	Total oficinas	Número de provincias			Activo total* a diciembre de 2000 (miles de €)	Oficinas en territorio natural		Oficinas en territorio natural, siempre que >70% oficinas estén en dicho territorio		Núm. entidades																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
		Álava	Albacete	Alicante	Almería	Asturias	Avila	Badajoz	Balears	Barcelona	Burgos	Caceres	Cadiz	Cantabria	Castellón	Ciudad Real	Córdoba	Coruña, A	Cuenca	Girona	Granada	Guadalupe	Guipúzcoa	Huelva	Huesca	Jáen	León	Lleida	Lugo	Madrid	Málaga	Murcia	Navarra	Orense		Palencia	Palmas, Las	Pontevedra		Rey, La	S. C. Tenerife	Salamanca	Segovia		Sevilla	Soria	Tarragona	Teruel	Toledo	Valencia	Valladolid	Vizcaya	Zamora	Zaragoza	Ceuta	Melilla	Extranjero	Territorio natural	Fuera de territorio natural	Número	%	Número	%																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																		
1	Banco de Andalucía				25		1						39			28				19			30	23				3	45																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				</

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2005 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2008 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2010 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2013 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2014 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2015 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Mayo de 2017

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2005 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2008 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2010 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2013 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2014 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2015 en cajas de ahorros

Num. entidades	Denominación	Provincias																																	Total entidades	Número de provincias Territorio natural	Fuera de territorio natural	Activo total a diciembre de 2013 (miles de €)	Oficinas en territorio natural		Oficinas en territorio natural, siempre que >70% oficinas estén en dicho territorio		Num. entidades																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																														
		Alaba	Albacete	Alcorte	Almería	Asturias	Ávila	Balears	Baleares	Barcelona	Burgos	Caceres	Cádiz	Castellón	Ciudad Real	Córdoba	Canille, A	Cuenca	Girona	Granada	Guadalajara	Guipúzcoa	Huelva	Huesca	Jalón	León	Lugo	Madrid	Málaga	Navarra	Palencia	Pamplona	La Rioja	La Rioja					Salamanca	S. C. Teniente	Saguna	Sevilla		Soria	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona	Tarazona

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2000 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2005 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2008 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2010 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2013 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2014 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad a diciembre de 2015 en cooperativas de crédito

[illegible]

BANCA DE PROXIMIDAD
Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Núm. entidad	Denominación	Territorio original o natural de la entidad																										Núm. entidad
		Asturias	Albacete	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	Almería	
43	C. R. Ntra. Sra. la Esperanza de Onda, S.C.C.V.																											42
44	C. R. S. José de Naves, S.C.C.V.																											43
45	C. R. de Betel, S.C.C.V.																											44
46	C. R. de Guisasa, S.C.C.																											45
47	C. R. de Villamala, S.C.C.C.L.M.																											46
48	C. R. de Albal, C.C.V.																											47
49	C. R. de Villar, C.C.V.																											48
50	C. R. La Junquera de Xixes, S.C.C.V.																											49
51	Caja Popular Caja Rural, S.C.C.V.																											50
52	C. R. S. Josep de Vilavella, S.C.C.V.																											51
53	C. R. Benicarló, S.C.C.V.																											52
54	C. R. S. Isidro de Vilafamés, S.C.C.V.																											53
55	C. R. Les Coves de Vinromà, S.C.C.V.																											54
56	C. R. Vinaròs, S.C.C.V.																											55
57	C. R. d'Alghet, S.C.C.V.																											56
58	Caja de Arquitectos (Arquia Blanca)																											57
59	C. R. Abat del Sorells, C.C.V.																											58
60	Caja Rural de Sur, S.C.C.																											59
61	C. R. de Albalade, Ciudad Real y Cuenca, S.C.C.-Globalcaja																											60
62	Caja Rural de Aragón, S.C.C.-Bantiera																											
Total																												

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Anexo VIII: detalle de la banca de proximidad por provincias y agregados provinciales

Detalle por provincias a diciembre de 2000

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	4	176	1,44%	Castellón	17	185	1,52%	Lleida	-2	3	0,02%	Segovia		111	0,91%
Albacete	1	156	1,28%	Ciudad Real	-1	153	1,25%	Lugo	1	127	1,04%	Sevilla	4	567	4,65%
Alicante	4	201	1,65%	Córdoba	4	316	2,59%	Madrid	2	8	0,07%	Soria	-1	110	0,90%
Almería		233	1,91%	Coruña, A	2	254	2,08%	Málaga		155	1,27%	Tarragona	-2	203	1,66%
Asturias	4	515	4,22%	Cuenca	-1	150	1,23%	Murcia	3	472	3,87%	Teruel	-1	89	0,73%
Ávila	-2	97	0,80%	Girona	-2	130	1,07%	Navarra	1	445	3,65%	Toledo	-2	312	2,56%
Badajoz	2	391	3,21%	Granada	-2	405	3,32%	Orense	1	217	1,78%	Valencia	14	540	4,43%
Baleares	2	455	3,73%	Guadalajara	-2	57	0,47%	Palencia	-2	33	0,27%	Valladolid	1	174	1,43%
Barcelona	7	1.084	8,9%	Guipúzcoa	4	321	2,63%	Palmas, Las	-1	151	1,24%	Vizcaya	4	216	1,77%
Burgos		356	2,92%	Huelva	-1	201	1,65%	Pontevedra	1	417	3,42%	Zamora	-2	79	0,65%
Cáceres		201	1,65%	Huesca	-1	160	1,31%	Rioja, La		131	1,07%	Zaragoza	4	417	3,42%
Cádiz	-1	173	1,42%	Jaén	-1	175	1,44%	Salamanca	-1	220	1,80%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	141	1,16%	Léon	2	90	0,74%	S. C. Tenerife		222	1,82%	Melilla	-4		
												Total 2000			

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CACE y UNACC

Detalle por provincias a diciembre de 2005

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	3	180	1,68%	Castellón	16	209	1,95%	Lleida	-2	3	0,03%	Segovia		114	1,06%
Albacete		69	0,64%	Ciudad Real	-2	102	0,95%	Lugo	1	78	0,73%	Sevilla	3	452	4,21%
Alicante	4	329	3,06%	Córdoba	4	158	1,47%	Madrid	2	11	0,10%	Soria	-2	50	0,47%
Almería	-1	231	2,15%	Coruña, A	2	142	1,32%	Málaga		199	1,85%	Tarragona	-2	191	1,78%
Asturias	2	321	2,99%	Cuenca	-2	78	0,73%	Murcia	2	309	2,88%	Teruel	-2	87	0,81%
Ávila	-2	98	0,91%	Girona	-1	214	1,99%	Navarra	1	438	4,08%	Toledo	-3	154	1,43%
Badajoz	2	431	4,01%	Granada	-2	160	1,49%	Orense	1	51	0,47%	Valencia	16	778	7,24%
Baleares	2	509	4,74%	Guadalajara	-1	66	0,61%	Palencia	-2	34	0,32%	Valladolid	1	138	1,28%
Barcelona	7	1.329	12,37%	Guipúzcoa	2	196	1,82%	Palmas, Las		192	1,79%	Vizcaya	3	221	2,06%
Burgos		360	3,35%	Huelva	-2	108	1,01%	Pontevedra		118	1,10%	Zamora	-2	80	0,74%
Cáceres	1	224	2,09%	Huesca	-2	135	1,26%	Rioja, La	-1	139	1,29%	Zaragoza		310	2,89%
Cádiz		213	1,98%	Jaén	-1	196	1,82%	Salamanca	-2	111	1,03%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	145	1,35%	Léon		32	0,30%	S. C. Tenerife		247	2,30%	Melilla	-4		
												Total 2005			
												10.740			

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CACE y UNACC

Detalle por provincias a diciembre de 2008

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	1	176	1,79%	Castellón	16	218	2,22%	Lleida	-2	3	0,03%	Segovia	-1	111	1,13%
Albacete	1	164	1,67%	Ciudad Real	-1	167	1,70%	Lugo		60	0,61%	Sevilla	3	626	6,38%
Alicante	3	263	2,68%	Córdoba	4	133	1,36%	Madrid	2	12	0,12%	Soria	-3	37	0,38%
Almería	-1	226	2,30%	Coruña, A	1	99	1,01%	Málaga		202	2,06%	Tarragona	-3	1	0,01%
Asturias	1	126	1,28%	Cuenca	-1	158	1,61%	Murcia	2	318	3,24%	Teruel	-2	94	0,96%
Ávila	-3	86	0,88%	Girona	-2	142	1,45%	Navarra		200	2,04%	Toledo	-2	340	3,47%
Badajoz	2	446	4,55%	Granada	-2	166	1,69%	Orense		35	0,36%	Valencia	15	666	6,79%
Baleares	2	427	4,35%	Guadalajara	-1	68	0,69%	Palencia	-4			Valladolid	-1	23	0,23%
Barcelona	6	958	9,8%	Guipúzcoa	1	184	1,88%	Palmas, Las		217	2,21%	Vizcaya	2	221	2,25%
Burgos	-1	326	3,32%	Huelva	-1	228	2,32%	Pontevedra	-1	70	0,71%	Zamora	-3	69	0,70%
Cáceres	1	227	2,31%	Huesca	-2	123	1,25%	Rioja, La	-2	132	1,35%	Zaragoza	1	323	3,29%
Cádiz	1	243	2,48%	Jaén	-1	205	2,09%	Salamanca	-3	69	0,70%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	147	1,50%	Léon	-1	7	0,07%	S. C. Tenerife		270	2,75%	Melilla	-4		
												Total 2008			
												9.812			

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CACE y UNACC

Detalle por provincias a diciembre de 2010

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	1	173	1,95%	Castellón	16	217	2,44%	Lleida	-2	3	0,03%	Segovia	-1	111	1,25%
Albacete		166	1,87%	Ciudad Real	-1	168	1,89%	Lugo		58	0,65%	Sevilla	2	475	5,34%
Alicante	3	255	2,87%	Córdoba	3	103	1,16%	Madrid	1	10	0,11%	Soria	-3	37	0,42%
Almería	-2	219	2,46%	Coruña, A	1	97	1,09%	Málaga	-1	147	1,65%	Tarragona	-3	1	0,01%
Asturias	1	131	1,47%	Cuenca	-1	161	1,81%	Murcia	2	301	3,39%	Teruel	-2	92	1,03%
Ávila	-3	87	0,98%	Girona	-3	1	0,01%	Navarra		199	2,24%	Toledo	-2	338	3,80%
Badajoz	2	453	5,10%	Granada	-2	163	1,83%	Orense		33	0,37%	Valencia	15	665	7,48%
Baleares	1	388	4,36%	Guadalajara	-2	71	0,80%	Palencia	-4			Valladolid	-1	22	0,25%
Barcelona	2	737	8,3%	Guipúzcoa	1	183	2,06%	Palmas, Las		198	2,23%	Vizcaya	2	217	2,44%
Burgos	-1	311	3,50%	Huelva	-2	187	2,10%	Pontevedra	-1	68	0,76%	Zamora	-3	69	0,78%
Cáceres	1	230	2,59%	Huesca	-2	105	1,18%	Rioja, La	-2	129	1,45%	Zaragoza	1	291	3,27%
Cádiz		187	2,10%	Jaén	-3	141	1,59%	Salamanca	-3	68	0,76%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	151	1,70%	Léon	-2	6	0,07%	S. C. Tenerife		268	3,01%	Melilla	-4		
												Total 2010			
												8.891			

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CACE y UNACC

Detalle por provincias a diciembre de 2013

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	-1	59	0,90%	Castellón	14	131	2,00%	Lleida	-2	3	0,05%	Segovia	-3	29	0,44%
Albacete		157	2,40%	Ciudad Real	-1	151	2,31%	Lugo	2	168	2,57%	Sevilla	1	153	2,34%
Alicante	3	165	2,52%	Córdoba	3	98	1,50%	Madrid	1	28	0,43%	Soria	-3	37	0,57%
Almería	-3	192	2,94%	Coruña, A	3	396	6,06%	Málaga	-1	135	2,06%	Tarragona	-3	1	0,02%
Asturias	3	334	5,11%	Cuenca	-1	147	2,25%	Murcia	1	223	3,41%	Teruel	-2	85	1,30%
Ávila	-4			Girona	-3	1	0,02%	Navarra	-1	188	2,88%	Toledo	-2	317	4,85%
Badajoz	2	426	6,52%	Granada	-2	163	2,49%	Orense	2	153	2,34%	Valencia	11	388	5,93%
Baleares		47	0,72%	Guadalajara	-3	9	0,14%	Palencia	-3	18	0,28%	Valladolid		69	1,06%
Barcelona	-1	11	0,2%	Guipúzcoa		137	2,1%	Palmas, Las	-1	52	0,8%	Vizcaya		115	1,8%
Burgos	-2	137	2,10%	Huelva	-3	83	1,27%	Pontevedra	1	308	4,71%	Zamora	-3	69	1,06%
Cáceres	1	211	3,23%	Huesca	-2	101	1,54%	Rioja, La	-3	24	0,37%	Zaragoza	1	317	4,85%
Cádiz	-1	46	0,70%	Jaén	-3	142	2,17%	Salamanca	-3	56	0,86%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	141	2,16%	Léon	-1	40	0,61%	S. C. Tenerife	-1	77	1,18%	Melilla	-4		
												Total 2013			
												6.538			

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CACE y UNACC

Detalle por provincias a diciembre de 2014

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	-1	59	1,00%	Castellón	14	127	2,14%	Lleida	-2	3	0,05%	Segovia	-3	29	0,49%
Albacete		157	2,65%	Ciudad Real	-1	150	2,53%	Lugo		151	2,55%	Sevilla	1	151	2,55%
Alicante	3	161	2,72%	Córdoba	3	95	1,60%	Madrid	1	28	0,47%	Soria	-3	37	0,62%
Almería	-3	190	3,21%	Coruña, A	1	314	5,30%	Málaga	-1	132	2,23%	Tarragona	-3	1	0,02%
Asturias	2	321	5,41%	Cuenca	-2	147	2,48%	Murcia	1	214	3,61%	Teruel	-3	72	1,21%
Ávila	-4			Girona	-2	2	0,03%	Navarra	-1	189	3,19%	Toledo	-2	321	5,41%
Badajoz	1	307	5,18%	Granada	-2	163	2,75%	Orense		129	2,18%	Valencia	11	378	6,38%
Baleares		48	0,81%	Guadalajara	-3	9	0,15%	Palencia	-3	18	0,30%	Valladolid		64	1,08%
Barcelona	-1	13	0,2%	Guipúzcoa		137	2,3%	Palmas, Las	-1	52	0,9%	Vizcaya		116	2,0%
Burgos	-3	55	0,93%	Huelva	-3	79	1,33%	Pontevedra	-1	266	4,49%	Zamora	-3	68	1,15%
Cáceres	1	209	3,53%	Huesca	-3	84	1,42%	Rioja, La	-3	24	0,40%	Zaragoza		195	3,29%
Cádiz	-1	47	0,79%	Jaén	-3	142	2,40%	Salamanca	-3	53	0,89%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	139	2,34%	Léon	-2	4	0,07%	S. C. Tenerife	-1	78	1,32%	Melilla	-4		
												Total 2013			
												5.928			

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CACE y UNACC

Detalle por provincias a diciembre de 2015

Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%	Provincia	Ent.	Ofic.	%
Álava	-1	59	0,93%	Castellón	14	120	1,89%	Lleida	-2	3	0,05%	Segovia	-3	29	0,46%
Albacete		157	2,48%	Ciudad Real	-1	148	2,33%	Lugo	1	151	2,38%	Sevilla	1	148	2,33%
Alicante	3	159	2,51%	Córdoba	3	90	1,42%	Madrid		11	0,17%	Soria	-3	37	0,58%
Almería	-3	171	2,70%	Coruña, A	1	309	4,87%	Málaga		123	1,94%	Tarragona	-2	2	0,03%
Asturias	2	315	4,97%	Cuenca	-2	146	2,30%	Murcia	2	385	6,07%	Teruel	-3	72	1,14%
Ávila	-4			Girona	-2	2	0,03%	Navarra	-1	189	2,98%	Toledo	-2	317	5,00%
Badajoz	1	315	4,97%	Granada	-1	330	5,20%	Orense		128	2,02%	Valencia	11	376	5,93%
Baleares	2	226	3,56%	Guadalajara	-3	9	0,14%	Palencia	-3	16	0,25%	Valladolid		58	0,91%
Barcelona	-1	13	0,2%	Guipúzcoa		134	2,1%	Palmas, Las	-1	51	0,8%	Vizcaya	1	116	1,8%
Burgos	-3	54	0,85%	Huelva	-3	76	1,20%	Pontevedra	-1	265	4,18%	Zamora	-3	68	1,07%
Cáceres	1	209	3,29%	Huesca	-3	83	1,31%	Rioja, La	-3	24	0,38%	Zaragoza		187	2,95%
Cádiz	-1	48	0,76%	Jaén	-3	142	2,24%	Salamanca	-3	50	0,79%	Ceuta	-4		
Cantabria	-2	139	2,19%	Léon	-2	4	0,06%	S. C. Tenerife	-1	79	1,25%	Melilla	-4		
												Total 2013			
												6.343			

Fuente: elaboración propia a partir de AEB, CACE y UNACC

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2000 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2005 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2008 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2010 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2013 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2014 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2015 en bancos

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de AEB

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2000 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2005 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2008 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2010 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2013 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2014 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2015 en cajas de ahorros

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de CECA

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2000 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2005 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2008 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2010 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2013 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

200

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2014 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

202

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

Detalle por provincias y entidad del territorio original o natural a diciembre de 2015 en cooperativas de crédito

[illegible]

Capacidad de resistencia ante episodios de crisis: análisis del 2000 al 2015

[illegible]

Fuente: elaboración propia a partir de UNACC

En verde se presentan las oficinas ubicadas en territorio original o natural de la entidad.

